

Actas
de la Conferencia de las Naciones Unidas
sobre
COMERCIO Y DESARROLLO

SEGUNDO PERÍODO DE SESIONES

Nueva Delhi, 1.º de febrero - 29 de marzo de 1968

Volumen III

Problemas y políticas del comercio
de manufacturas y semimanufacturas



NACIONES UNIDAS

Nueva York, 1968

NOTA

Las firmas de los documentos de las Naciones Unidas se componen de letras mayúsculas y cifras. La mención de una de estas firmas indica que se hace referencia a un documento de las Naciones Unidas.

* * *

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican que la Secretaría de las Naciones Unidas emita un juicio sobre la condición jurídica de los países o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

TD/97, vol. III

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS

Número de venta: S.68. I.L.D. 16

Precio: 2,50 dólares de los EE.UU.
(o su equivalente en la moneda del país)

Los volúmenes de la serie *Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, segundo período de sesiones*, tienen los títulos siguientes:

- I. Informe y Anexos
- II. Problemas y políticas de productos básicos
- III. Problemas y políticas del comercio de manufacturas y semimanufacturas
- IV. Problemas y políticas de financiación
- V. Problemas especiales del comercio mundial y del desarrollo

Volumen III

Problemas y políticas del comercio de manufacturas y semimanufacturas

ÍNDICE

	<i>Página</i>
ENTRADA PREFERENCIAL O LIBRE DE LAS MANUFACTURAS Y SEMIMANUFACTURAS EXPORTADAS POR LOS PAÍSES EN DESARROLLO A LOS PAÍSES DESARROLLADOS	
La cuestión de la concesión y ampliación de preferencias en favor de los países en desarrollo: informe de la secretaría de la UNCTAD (TD/12)	3
Un sistema de preferencias para las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo a los países desarrollados: nota de la secretaría de la UNCTAD (TD/12/Supp.1 y TD/12/Supp.2)	8
Estudio sobre los criterios para recurrir a una cláusula de salvaguardia en un sistema general de preferencias para las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo: informe de la secretaría de la UNCTAD (TD/19/Supp.1)	74
Informe del Grupo Especial de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos para el comercio con los países en desarrollo: nota de la secretaría de la UNCTAD con la que transmite el informe (TD/56)	85
PROGRAMA PARA LA LIBERALIZACIÓN Y EXPANSIÓN DEL COMERCIO DE MANUFACTURAS Y SEMIMANUFACTURAS DE INTERÉS PARA LOS PAÍSES EN DESARROLLO	
Programa para la liberalización de las barreras no arancelarias de los países desarrollados a los productos de exportación de interés para los países en desarrollo: informe de la secretaría de la UNCTAD (TD/20/Supp.1)	95
MEDIDAS PARA EL FOMENTO, EXPANSIÓN Y DIVERSIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS Y SEMIMANUFACTURAS DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO	
La función de los créditos de exportación en la financiación del desarrollo y la promoción de las exportaciones de los países en desarrollo: informe de la Subdirección Fiscal y Financiera del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas (TD/7/Supp.13)	109
Un posible programa para el fomento de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo: informe de la secretaría de la UNCTAD (TD/21)	113
Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo — asistencia para la promoción de las exportaciones y en esferas conexas: documento presentado por la secretaría del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (TD/54)	116
ESTUDIOS DIVERSOS	
Examen del comercio de manufacturas y semimanufacturas: informe de la secretaría de la UNCTAD (TD/10/Supp.1)	133
Consecuencias de orden laboral de la mayor participación de los países en desarrollo en el comercio de manufacturas y semimanufacturas: informe de la Oficina Internacional del Trabajo (TD/46)	160

Nota explicativa

En los cuadros del volumen III se han empleado los siguientes signos:

Dos puntos (..) indican que los datos faltan o no constan por separado.

La raya (—) indica que la cantidad es nula o menor que la mitad de la unidad utilizada.

La coma (,) se usa para separar los decimales en el texto; y el punto (.) para separar los decimales en los cuadros.

La raya inclinada (/) indica un año agrícola o un ejercicio económico, por ejemplo 1965/66.

Un guión (-) puesto entre cifras que expresen años, por ejemplo 1965-1966, indica que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.

Las cifras dentro de un paréntesis, por ejemplo (25.0), indican que se trata de una estimación, a menos que se indique otra cosa.

La palabra «toneladas» indica toneladas métricas, y la palabra «dólares» dólares de los Estados Unidos de América, salvo que se indique otra cosa.

Las referencias a tasas de crecimiento o variación corresponden a tasas anuales compuestas.

Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.

SIGLAS

AELI	Asociación Europea de Libre Intercambio
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Cambio
BENELUX	Unión Económica belga-neerlanda-luxemburguesa
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BIRF	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento
CEE	Comunidad Económica Europea
CEPA	Comisión Económica para África
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
c.i.f.	costo, seguro y flete
CIU	Clasificación Industrial Internacional Uniforme
CUCI	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
FMI	Fondo Monetario Internacional
f.o.b.	franco a bordo
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
NAB	Nomenclatura Arancelaria de Bruselas
n.d.	no disponible
n.e.p.	no especificado o incluido en otra partida
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
OCMI	Organización Consultiva Marítima Intergubernamental
OEA	Organización de los Estados Americanos
OECE	Organización Europea de Cooperación Económica
OIT	Organización Internacional del Trabajo
ONUDI	Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial
PIB	producto interno bruto
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
UNESCO	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura

**ENTRADA PREFERENCIAL O LIBRE
DE LAS MANUFACTURAS Y SEMIMANUFACTURAS EXPORTADAS
POR LOS PAÍSES EN DESARROLLO A LOS PAÍSES DESARROLLADOS**

Documento TD/12

LA CUESTIÓN DE LA CONCESIÓN Y AMPLIACIÓN DE PREFERENCIAS
EN FAVOR DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Informe de la secretaría de la UNCTAD

{Texto original en inglés}
[1.º de noviembre de 1968]

ÍNDICE

	Párrafos	Página
INTRODUCCIÓN	1-5	3
ELEMENTOS PRINCIPALES DE UN SISTEMA DE PREFERENCIAS	6-30	4
A. Sistemas de la cláusula de salvaguardia, de cuotas arancelarias y de reducción de derechos arancelarios	6-7	4
B. Criterios objetivos para la aplicación de las cláusulas de salvaguardia y de excepción	8-11	5
C. Productos incluidos	12-17	5
D. Países que otorgarían preferencias y países que las obtendrían	18-20	6
E. Medidas especiales en relación con los países en desarrollo menos avanzados ..	21-23	6
F. Duración de las preferencias	24-25	7
G. Relación entre el nuevo sistema de preferencias y las preferencias actualmente existentes, incluidas las preferencias inversas	26-28	7
H. Disposiciones institucionales	29-30	7

Introducción

1. En el quinto período de sesiones de la Junta de Comercio y Desarrollo, el Presidente Sr. P. R. Jolles, al resumir las discusiones que tuvieron lugar declaró que « los debates de la Junta han confirmado el parecer manifestado por el Comité del período de sesiones de que “la cuestión de conceder preferencias a las manufacturas y semimanufacturas sobre una base no recíproca y no discriminatoria en favor de los países en desarrollo estaba lo suficientemente madura para ser examinada en el segundo período de sesiones de la Conferencia. Este examen debería conducir a un acuerdo sobre los aspectos principales de semejante sistema de preferencias. El Comité tomó nota de que ciertos países desarrollados esparaban estar en condiciones de presentar un esbozo de tal sistema en el momento de celebrarse el segundo período de sesiones de la Conferencia. Se reconoció que los gobiernos deberían examinar detenidamente, antes del segundo período de sesiones de la Conferencia, el informe del Grupo de las Preferencias que daba cuenta de los debates celebrados a un alto nivel técnico, así como el detallado y bien preparado documento que la secretaría había presentado al Grupo.” »¹

¹ Véase el informe de la Junta de Comercio y Desarrollo sobre su quinto período de sesiones (*Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo segundo período de sesiones, Suplemento N.º 14, primera parte, párr. 31*).

2. El Grupo de las Preferencias, creado por la Junta en su segundo período de sesiones, como órgano auxiliar de la Comisión de Manufacturas², se reunió del 26 de julio al 5 de agosto de 1966 y del 4 al 18 de julio de 1967. En ambos períodos de sesiones, el Grupo estudió con especial atención los aspectos técnicos de la concesión y ampliación de preferencias en favor de los países en desarrollo.

3. En su segundo período de sesiones, el Grupo de las Preferencias estudió detenidamente el amplio informe (TD/B/C.2/AC.1/7 y Corr.1)³, preparado por la secretaría y titulado « Un sistema de preferencias para las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo a los países desarrollados ». Si bien los representantes de los países desarrollados y en desarrollo no han adoptado posiciones firmes frente a los problemas técnicos que se plantean en este documento, se han mostrado, dispuestos a examinar las diferentes maneras de abordar dichos problemas y a indicar las ventajas e inconvenientes de los diversos enfoques y los principales elementos que habrá que reconciliar y combinar en la práctica para encontrar una solución viable que permita aplicar un sistema de preferencias.

² Véase *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo período de sesiones, Suplemento N.º 15, segunda parte, párrs. 66, 67 y 73*.

³ Presentado en el segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo con la signatura TD/12/Supp.1 (véase la pág. 8 de este volumen).

4. Los principales problemas técnicos debatidos se centraron fundamentalmente en torno a la necesidad de mantener un equilibrio entre los intereses de los países en desarrollo, es decir, la expansión y la diversificación de sus exportaciones, y los intereses de los países desarrollados, o sea, garantizar que sus industrias nacionales no sufran ningún perjuicio grave. En este contexto, se estudiaron los problemas de la defensa de los intereses nacionales de los países desarrollados, mediante la aplicación de una cláusula de salvaguardia para excluir determinados productos de la lista de preferencias, o limitar las ventajas de que disfrutaban, y el establecimiento de cuotas arancelarias que limiten el volumen de las importaciones preferenciales y la reducción de los aranceles, en vez de la concesión de un arancel nulo. Asimismo, a fin de garantizar que las preferencias proporcionen las mayores oportunidades para intensificar y diversificar las exportaciones de los países en desarrollo, se han estudiado determinadas cuestiones de capital importancia. A continuación figuran algunas de esas cuestiones: ¿se incluirán en un sistema de preferencias todos los productos manufacturados y semimanufacturados, y especialmente los productos agrícolas y las materias primas elaboradas?; en lo que respecta a la perturbación de los mercados, ¿se basarán los dispositivos de salvaguardia aplicados por los países desarrollados con arreglo a un sistema dado de preferencias en criterios objetivos, y estarán sujetos a procedimientos internacionales de revisión y consulta?; ¿estarán en vigor las preferencias durante un período suficiente para que puedan crearse industrias de exportación?; ¿podrán obtener los países en desarrollo que en la actualidad reciben un trato preferencial en algunos mercados de países desarrollados ventajas al menos equivalentes, si se aplica el nuevo sistema de preferencias?; ¿cabría incluir alguna disposición especial para los países en desarrollo menos avanzados, con objeto de garantizar que todos los países en desarrollo se beneficien del sistema de preferencias?

5. En la siguiente sección de este informe se examinan sucintamente los principales elementos de un sistema de preferencias y se mencionan las posiciones generales manifestadas al respecto en los debates celebrados en el seno del Grupo de las Preferencias.

Elementos principales de un sistema de preferencias

A. — SISTEMAS DE LA CLÁUSULA DE SALVAGUARDIA, DE CUOTAS ARANCELARIAS Y DE REDUCCIÓN DE DERECHOS ARANCELARIOS⁴

6. Se admite que en todo sistema de preferencias será preciso incluir algún tipo de cláusula de salvaguardia a la que se pueda acoger un país importador desarrollado para proteger su industria nacional frente a un exceso de importaciones preferenciales, procedentes de

⁴ Esos tres sistemas son objeto de una exposición detallada en los párrafos 22 a, 23 a 70, 143 a y 143 b del documento TD/B/C.2/AC.1/7 (véanse las págs. 14 a 23 y 38 del presente volumen) y en los párrafos 21 a 23 del documento TD/12/Supp.2 (véase la pág. 40 del presente volumen).

un país en desarrollo, que le cause grave perjuicio. En consecuencia, y en el marco de un sistema general de preferencias, se examinaron los tres métodos siguientes para limitar su aplicación: el empleo de una cláusula de salvaguardia para excluir determinados productos del trato preferencial; cuotas arancelarias (abiertas en lo que respecta a las importaciones correspondientes a determinadas partidas arancelarias y basadas en un porcentaje uniforme de la producción, del consumo, o de las importaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países desarrollados), y reducción de los derechos arancelarios, en vez de la concesión de un arancel nulo. Si bien muchos países en desarrollo y algunos países desarrollados eran partidarios de un sistema general de preferencias con cláusula de salvaguardia, se admitió que los tres métodos examinados para limitar la aplicación de las preferencias no se excluían entre sí y que se podrían combinar algunos elementos de cada uno de ellos en un sistema de preferencias definitivo. Además, en los debates quedó de manifiesto que la diferencia entre la cláusula de salvaguardia y la cuota arancelaria no sería grande en la práctica, siempre y cuando, si la cuota arancelaria fuera suficiente, no hubiera una limitación efectiva, al menos en lo que hace a la mayor parte de los productos importados de los países en desarrollo. Además, se reconoció que con un sistema de cláusulas de salvaguardia también se podrían aplicar restricciones para limitar las importaciones de determinados productos que causarían perturbaciones en los mercados de los países desarrollados. En cualquier caso, se ha admitido generalmente que habría que combinar todos estos elementos en forma tal que se distribuya equitativamente la carga entre los países desarrollados, proporcionando al mismo tiempo oportunidades más o menos equivalentes a todos los países en desarrollo.

7. En el documento TD/12/Supp.2, párrafos 21 a 23, se ofrecen detalles sobre las importaciones, producción y consumo de diversos productos manufacturados y semimanufacturados en los principales países desarrollados, que reflejan en términos cuantitativos la importancia de limitar la aplicación de preferencias mediante cuotas arancelarias. Del análisis se deduce:

a) Que el volumen de las cuotas dependerá en sumo grado de la definición que se adopte para efectos arancelarios de los productos; es decir, dependerá de que la definición obedezca a un criterio estricto producto por producto o se base en categorías amplias de productos.

b) Que, de establecerse cuotas arancelarias, sería preferible fijarlas como porcentaje del consumo, puesto que en los países que gozan aparentemente de un mismo nivel de vida, los niveles de consumo son también bastante análogos. Por otra parte, los niveles de producción y de importación de determinados productos, o grupos de productos, varían considerablemente en los países desarrollados.

c) Que, si se adopta el criterio del consumo para determinar las cuotas, sería conveniente garantizar un volumen mínimo de importaciones procedentes de los países en desarrollo en lo que respecta a algunos pro-

ductos, cuyas importaciones de dichos países exceden ya bastante del 3 % del consumo.

B. — CRITERIOS OBJETIVOS PARA LA APLICACIÓN DE LAS CLÁUSULAS DE SALVAGUARDIA Y DE EXCEPCIÓN

8. Al estudiar las posibles medidas de salvaguardia que pueden adoptarse importa asegurar que el objetivo de las preferencias, es decir, el incremento de las importaciones de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo, no quede contrarrestado por la manera en que se apliquen tales medidas en el sistema de preferencias.

9. Ante la posibilidad de que los países desarrollados tomen algunas medidas restrictivas para proteger sus industrias nacionales, se plantea la cuestión de si es práctico precisar criterios objetivos que rijan la aplicación de dichas medidas. En los documentos TD/19, TD/19/Supp.1⁵ y TD/19/Supp.2 se estudia el establecimiento de criterios objetivos y se ofrece información sobre los criterios adoptados en algunos países desarrollados para atender las peticiones de las industrias nacionales, cuando se presentan quejas en el sentido de que se ha producido o puede producirse una perturbación en el mercado a causa de importaciones del extranjero.

10. Por lo general, los representantes de los países en desarrollo han dado gran importancia a las consultas internacionales previas, e inclusive a la aprobación previa por autoridades internacionales pertinentes, antes de que puedan tomarse medidas para restringir las importaciones preferenciales procedentes de países en desarrollo, una vez en aplicación el sistema de preferencias. Asimismo, han solicitado que cualesquiera medidas de esta clase que apliquen los países desarrollados sean examinadas en un órgano internacional, con objeto de restablecer lo antes posible el trato preferencial que se concedía anteriormente. En lo que hace a los criterios objetivos para la aplicación de la cláusula de excepción, los representantes de los países en desarrollo han puesto en tela de juicio la actual interpretación de la perturbación del mercado y, más concretamente, a la interpretación utilizada en la aplicación del Acuerdo a largo plazo relativo al comercio internacional de textiles de algodón.

11. Por otra parte, si bien algunos representantes de países desarrollados han indicado que están dispuestos a celebrar consultas y a participar en un examen de las medidas aplicadas en virtud de la cláusula de excepción en un órgano internacional, han expresado dudas acerca de la posibilidad de que los gobiernos estén dispuestos a renunciar al derecho de adoptar medidas unilaterales.

C. — PRODUCTOS INCLUIDOS⁶

12. Hay acuerdo general en que las preferencias deben concederse a todas las manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo y

⁵ Véase la pág. 74 del presente volumen.

⁶ Véanse los párrafos 22 b, 27 a 82, 143 c del documento TD/B/C.2/AC.1/7 y también los párrafos 6 a 20 del documento TD/12/Supp 2.

que las exclusiones deben reducirse a un mínimo. Sin embargo, se considera que dos grupos de productos, a saber los que están sujetos a restricciones cuantitativas y los productos agrícolas elaborados y semielaborados, plantean problemas especiales desde el punto de vista de los países desarrollados si se incluyesen en un sistema de preferencias.

13. Por lo que se refiere a productos que ya están sujetos a restricciones cuantitativas en los países desarrollados en particular aquellos a los que se aplica el Acuerdo a largo plazo relativo al comercio internacional de textiles de algodón, los representantes de los países en desarrollo han insistido en la necesidad de incluirlos en un sistema de preferencias en vista de la importancia que revisten en las exportaciones de gran número de países en desarrollo. Por otra parte, los representantes de algunos países desarrollados han indicado que estos productos deben quedar excluidos en un primer momento del sistema de preferencias, puesto que su inclusión podría perjudicar la supresión de restricciones cuantitativas, lo cual a su juicio es más importante.

14. En lo que respecta a los productos agrícolas elaborados y semielaborados, por lo general, los representantes de los países en desarrollo han insistido en que deben quedar incluidos, ya que constituyen parte importante de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo y, en muchos casos, constituyen las únicas manufacturas exportadas por aquellos de estos países que se hallan en las primeras etapas de desarrollo industrial. Este punto de vista es compartido por representantes de algunos países desarrollados, si bien los de otros han expresado la opinión de que tales productos no pueden tratarse como los demás, y que la cuestión debe examinarse producto por producto. El principal problema que plantean los productos agrícolas de que se trata, es que las industrias de elaboración en muchos países desarrollados están obligadas a utilizar materias primas de producción nacional, cuyos precios suelen mantenerse a niveles bastante superiores a los del mercado mundial. Por consiguiente, cuando estos países importan productos agrícolas elaborados se aplican, no sólo los aranceles proteccionistas normales en relación con los costos de manufactura, sino también otros derechos, para que los precios se igualen con los de las materias agrícolas empleadas en los productos elaborados. Por lo tanto, en lo que respecta a las preferencias concedidas a los productos agrícolas elaborados, parece conveniente tener en cuenta este factor y estudiar principalmente la eliminación o la reducción de los aranceles relacionados con el proceso de elaboración.

15. Como se indica en el documento TD/12/Supp.2, las exportaciones de textiles de algodón procedentes de los países en desarrollo sujetas al Acuerdo a largo plazo representan el 16,4 % del total de manufacturas y semimanufacturas importadas de los países en desarrollo por el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, el 10,6 % de las de los Estados Unidos de América, y el 9,9 % de las de la Comunidad Económica Europea (CEE). Del mismo modo, los productos agrícolas elaborados también representan una proporción considerable del total importado por los países des-

arrollados de los países en desarrollo y alcanzaron un valor de 750 millones de dólares en 1965. Casi una tercera parte de las importaciones de manufacturas y semimanufacturas efectuadas por la CEE de los países en desarrollo en 1965 consistió en estos productos, y los porcentajes correspondientes fueron de 15,3 % para el Reino Unido, 12,5 % para los Estados Unidos y el 26,3 % para el Japón.

16. Por lo tanto, si en el sistema de preferencias se excluyeran todos los productos agrícolas elaborados, todos los productos sujetos al Acuerdo a largo plazo relativo al comercio internacional de textiles de algodón, y las demás manufacturas y semimanufacturas a las que ahora se aplican restricciones cuantitativas en algunos países desarrollados, esto significaría, en proporción de las importaciones totales de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo en 1965, el 48 % en el caso de la CEE, el 34 % en el del Reino Unido, el 23 % en el de los Estados Unidos, y el 27 % en el del Japón. Esto pone de manifiesto la importancia que tiene para un sistema eficaz de preferencias abarcar un adecuado número de productos.

17. Otro problema importante, en el examen de las exclusiones, es si han de aplicarse a determinados productos o a determinados países. Se han expresado argumentos discrepantes. Algunos países mantienen que la exclusión de determinados productos de las exportaciones de ciertos países en desarrollo constituiría un obstáculo para la industrialización y la inversión. Algunos otros han expresado el criterio de que, al excluir determinados países, sería posible un incremento de las exportaciones de estos productos procedentes de los países en desarrollo menos avanzados.

D. — PAÍSES QUE OTORGARÍAN PREFERENCIAS Y PAÍSES QUE LAS OBTENDRÍAN⁷

18. Se coincidió generalmente en que todos los países desarrollados con economía de mercado deberían conceder preferencias, y en que los sistemas de preferencias que hayan de aplicarse deberían ser análogos en lo fundamental y entrar en vigor aproximadamente en la misma fecha, para lograr que la carga se reparta por igual. No obstante, algunos de estos países desarrollados señalaron que sus niveles de industrialización diferían mucho de aquellos de los principales países desarrollados con economía de mercado y, por lo tanto, dudaban de que pudieran participar en pie de igualdad con estos últimos países desarrollados en la aplicación de un sistema de preferencias.

19. En lo que atañe a los países que obtendrían preferencias, los representantes de los países en desarrollo opinaron por lo común que ellos mismos, esto es, el grupo de países en desarrollo que en sus relaciones mutuas se consideran como tales, deberían decidir qué países reúnen las condiciones necesarias para obtenerlas. En cambio, los representantes de algunos países desarrollados opinaron que cada país debería declarar por sí mismo si desea ser considerado como país en desarrollo para los fines de la obtención de preferencias.

⁷ Véanse los párrafos 22 c, 22 d, 83 a 93, 143 d y 143 e del documento TD/B/C.2/AC.1/7.

Insistieron, sin embargo, en que los países desarrollados deberían conservar el derecho a no aceptar tal solicitud en casos excepcionales, por razones imperiosas, entre las cuales podrían contarse las de índole jurídica.

20. Los representantes de varios países desarrollados y en desarrollo insistieron en la importancia de que los países socialistas de Europa oriental hagan todo lo posible para aumentar en forma comparable las oportunidades de exportación de los países en desarrollo. Los representantes de algunos de los países socialistas indicaron que es probable que en el futuro, debido a las reformas económicas que se están efectuando en sus países, los aranceles aduaneros desempeñen un papel más importante, y por consiguiente sus países podrían otorgar ventajas arancelarias efectivas a los países en desarrollo, aunque, como lógica consecuencia, tal vez no pudieran adquirir compromisos cuantitativos de importación con los países en desarrollo. El representante de otro país socialista dijo que la recomendación A.III.7⁸ del primer período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo constituía una base adecuada para la mayor expansión del comercio de los países en desarrollo con los países socialistas.

E. — MEDIDAS ESPECIALES EN RELACIÓN CON LOS PAÍSES EN DESARROLLO MENOS AVANZADOS⁹

21. En el documento TD/B/C.2/AC.1/7 se examinan varias medidas especiales en favor de los países en desarrollo menos avanzados. Estas medidas no presuponen definición previa alguna de tales países. En cuanto a la aplicación de una cláusula de salvaguardia y/o de cuotas arancelarias, tal vez se podría excluir a los países en desarrollo de los beneficios de las preferencias por lo que respecta a determinados bienes en cuya producción son competitivos, por ejemplo, excluir los productos de determinados países en desarrollo que perjudican a las industrias nacionales o que absorben una gran proporción de la cuota arancelaria. Otro procedimiento que se sugirió es el de reservar para los nuevos productores cierto porcentaje de las cuotas arancelarias establecidas, a fin de que los proveedores tradicionales no absorban la totalidad de la cuota. Asimismo, revisando de cuando en cuando el sistema de preferencias, se podría ver si conviene excluir determinado producto exportado con éxito por determinado país en desarrollo. Además, al hacer estas revisiones se podría examinar qué otras medidas especiales podrían tomarse para ayudar a los países en desarrollo que no estuvieran disfrutando de las ventajas del sistema de preferencias. Otra de las sugerencias que se formularon es la de que los países en desarrollo más avanzados podrían otorgar preferencias a los países en desarrollo menos avanzados, en la medida en que se hubieran expandido las exportaciones de los primeros a los países desarrollados sobre la base del sistema general de preferencias.

⁸ Véase *Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*, vol. I: *Acta Final e Informe* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 64.II.B.11), pág. 45.

⁹ Véase el documento TD/B/C.2/AC.1/7, párrs. 22 a, 94 a 112, 143 f.

22. Durante los debates del segundo período de sesiones del Grupo de las Preferencias, algunos representantes estimaron factibles y a la vez esenciales estas disposiciones especiales, mientras que otros dudaron de que la inclusión de tales disposiciones especiales en el sistema de preferencias tuviera sentido práctico.

23. Se aceptó en general que, en tanto sea posible, dentro del sistema de preferencias, se establezcan disposiciones en favor de los países en desarrollo menos avanzados. También se aceptó en general que, además de las preferencias, las necesidades inmediatas de los países en desarrollo menos avanzados son fundamentalmente la asistencia financiera y técnica y la creación de mercados regionales para que la producción de la industria nacional cuente con una base más económica. A este respecto, se coincidió en que debía prestarse inmediatamente a estos países toda la asistencia posible.

F. — DURACIÓN DE LAS PREFERENCIAS¹⁰

24. Hubo acuerdo general en que, en principio, el sistema de preferencias debería ser de carácter temporal y estar sometido a revisiones periódicas, si bien debería durar lo necesario para lograr el objetivo fundamental de la diversificación y la expansión de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo. Es más, se insistió en que la duración de las preferencias debería ser suficiente para alentar nuevas inversiones en los países en desarrollo, y para que tales inversiones contribuyan a la expansión de las exportaciones de dichos países.

25. En el caso de la posible suspensión gradual del sistema de preferencias, se considera más conveniente la reducción de los aranceles de nación más favorecida a los niveles preferenciales, y no la elevación de los derechos aduaneros preferenciales a los niveles de la nación más favorecida. Muchos países desarrollados señalaron que las preferencias no deberían tener carácter obligatorio ni constituir un obstáculo para nuevas reducciones de los aranceles de nación más favorecida. Se convino generalmente en que la duración de las preferencias debería ser considerada en relación con una revisión del sistema que, por ejemplo, podría efectuarse una vez transcurrido un período inicial de alrededor de diez años.

G. — RELACIÓN ENTRE EL NUEVO SISTEMA DE PREFERENCIAS Y LAS PREFERENCIAS ACTUALMENTE EXISTENTES, INCLUIDAS LAS PREFERENCIAS INVERSAS¹¹

26. Según muchos países, dado que no se conocen ni la índole ni el alcance exactos del nuevo sistema de preferencias, sería prematuro discutir en estos momentos la relación entre el nuevo sistema de preferencias y las preferencias existentes. Además, varios países declararon que los sistemas de preferencias existentes no son incompatibles con un nuevo sistema de preferencias, sea éste cual fuere, y por lo tanto se podrían mantener las preferencias existentes junto con un nuevo sistema.

¹⁰ *Ibid.*, párrs. 22 f, 113 a 122, 143 g.

¹¹ *Ibid.*, párrs. 22 g, 123 a 136, 143 h.

27. En cambio, los representantes de algunos países manifestaron que al aplicarse un nuevo sistema se deberían abolir las preferencias existentes. Con todo, los representantes de varios países en desarrollo indicaron que, en tal caso, el nuevo sistema general de preferencias debería proporcionar, por lo menos, ventajas equivalentes para los países en desarrollo que actualmente disfrutaban de un trato preferencial. La circunstancia de que el nuevo sistema de preferencias proporcionara ventajas equivalentes a los países en desarrollo que actualmente disfrutaban de un trato preferencial en algunos países desarrollados dependería de la magnitud de las reducciones arancelarias, de los productos abarcados, de los productos excluidos y de la limitación de volumen mediante cuotas, si se decidiera tal limitación. Estos factores también determinarían en qué grado lograría establecerse una igualdad de trato para todos los países en desarrollo en las economías de mercado desarrolladas mediante el nuevo sistema de preferencias generalizadas.

28. Por lo que respecta a las preferencias inversas, esto es, a aquellas de que disfrutaban algunos países desarrollados en algunos países en desarrollo, varios países instaron a que al introducir un sistema general de preferencias se las eliminara, mientras que otros consideraron que no hay incompatibilidad entre los acuerdos preferenciales existentes, basados en vínculos y relaciones financieras y comerciales tradicionales, y un nuevo sistema de preferencias generalizadas.

H. — DISPOSICIONES INSTITUCIONALES¹²

29. Se aceptó generalmente que, al formular y aplicar un sistema general de preferencias, habrían de adoptarse las adecuadas disposiciones institucionales de carácter internacional, especialmente para resolver problemas como la aplicación de la cláusula de salvaguardia, las medidas especiales para los países en desarrollo menos avanzados y la revisión de la duración de las preferencias. Sin embargo, varios países opinaron que era prematuro estudiar las disposiciones institucionales, sin antes haber convenido un sistema de preferencias.

30. Los representantes de varios países en desarrollo insistieron en que la UNCTAD, dado su carácter universal, sería el órgano adecuado para administrar el sistema. Los representantes de algunos países desarrollados con economía de mercado señalaron que el sistema de preferencias que se establezca tendría que ajustarse a las normas de política comercial prevalecientes, tal como están incorporadas en las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, y que, por consiguiente, no se podía examinar la aplicación de un sistema de preferencias sin tener en cuenta tales disposiciones. A este respecto, los representantes de algunos países desarrollados y en desarrollo manifestaron que cabría idear alguna forma de cooperación entre la UNCTAD y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), y que la cuestión requería un estudio más detenido.

¹² *Ibid.*, párrs. 22 h, 141, 142 y 143 j.

Documento TD/12/Supp.1

UN SISTEMA DE PREFERENCIAS PARA LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS
Y SEMIMANUFACTURAS DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO A LOS PAÍSES DESARROLLADOS

Informe de la secretaría de la UNCTAD

[*Texto original en inglés*]
[31 de octubre de 1967]

En el quinto período de sesiones de la Junta de Comercio y Comercio y Desarrollo se convino¹ en que los gobiernos deberían examinar detenidamente,

antes del segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, el detallado y bien preparado informe que la secretaría había presentado al Grupo de las Preferencias en su segundo período de sesiones. Este informe figura en el documento TD/B/C.2/AC.1/7 que se reproduce a continuación.

¹ Véase *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo segundo período de sesiones, Suplemento N.º 14*, primera parte, párr. 71.

Documento TD/B/C.2/AC.1/7 *

LA CUESTIÓN DE LA CONCESIÓN Y AMPLIACIÓN DE PREFERENCIAS
EN FAVOR DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

UN SISTEMA DE PREFERENCIAS PARA LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS
Y SEMIMANUFACTURAS DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO A LOS PAÍSES DESARROLLADOS

Informe de la secretaría de la UNCTAD

[*Texto original en inglés*]
[31 de mayo de 1968]

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
CAPÍTULO I. CONSIDERACIONES GENERALES		
A. Introducción	1-2	9
B. Argumentos en favor del establecimiento de mejores condiciones de acceso a los mercados	3-6	10
C. Argumentos en favor de la concesión de preferencias	7-11	11
D. Dudas que suscita la concesión de preferencias	12-18	12
CAPÍTULO II. ESQUEMA DE LOS ELEMENTOS ESPECÍFICOS DE UN SISTEMA DE PREFERENCIAS		
A. Objetivo	19	14
B. La cuestión de la negociabilidad	20-21	14
C. Problemas planteados respecto de cada uno de los elementos de un sistema general de preferencias ..	22-25	14
D. Medidas interdependientes que cabría adoptar para limitar las repercusiones de un sistema de preferencias en los intereses de los países desarrollados	26-28	16
E. Dispositivos de salvaguardia como medio de distinguir entre los diferentes sistemas generales de preferencias	29-31	17
CAPÍTULO III. ANÁLISIS DE CADA UNO DE LOS ELEMENTOS DE UN SISTEMA DE PREFERENCIAS		
A. Técnicas para limitar la repercusión de las importaciones preferenciales sobre los productores del mundo desarrollado	32-70	18
1. La aplicación de la cláusula de salvaguardia	32-38	18
2. La fijación de una cuota arancelaria uniforme	39-62	19
3. Amplitud de las reducciones en los derechos arancelarios	63-70	23

* En el que se incorpora el documento TD/B/C.2/AC.1/7/Corr.1.

ÍNDICE (continuación)

	Párrafos	Página
B. Productos a los que se concederían preferencias	71-82	23
1. Objetivo propuesto y problemas que presenta su consecución	71-75	23
2. Métodos para definir los productos sujetos a preferencias	76-80	24
3. La cuestión de la adopción de medidas especiales relativas a los artículos excluidos	81-82	25
C. Países que estarían dispuestos a conceder preferencias	83-89	26
1. Objetivo	83-84	26
2. Definición	85	26
3. ¿ Deben todos los países desarrollados aplicar el mismo sistema ?	86-89	26
D. Países que reunirían las condiciones necesarias para gozar de los beneficios de un sistema de preferencias	90-93	27
E. Disposiciones concernientes a los países en desarrollo menos adelantados	94-112	28
1. Consideraciones generales	94-95	28
2. Precauciones necesarias	96-99	28
3. Limitación del período durante el cual se gozaría de preferencias para una mercancía en particular	100-101	29
4. Adaptación apropiada de los criterios para aplicar la cláusula de salvaguardia o la cuota arancelaria	102-105	30
5. Mecanismo permanente para examinar el funcionamiento del sistema desde el punto de vista de la participación equitativa en los beneficios	106	30
6. La cuestión de las preferencias que podrían conceder los países en desarrollo más adelantados a los menos adelantados	107-110	30
7. Medidas especiales de asistencia financiera y técnica	111-112	31
F. Duración del sistema de preferencias	113-122	32
1. Argumentos a favor de la limitación de la duración	113-117	32
2. Diversos modos de enfocar el problema de la duración	118-122	32
G. Relación entre un nuevo sistema de preferencias y los acuerdos preferenciales actualmente existentes entre ciertos países desarrollados y algunos países en desarrollo	123-136	33
1. Objetivo	123-124	33
2. El problema de la evaluación de la equivalencia	125-127	33
3. Relación entre el sistema de la cláusula de salvaguardia y los sistemas existentes	128	34
4. Relación entre el sistema de cuotas arancelarias y los sistemas existentes	129-132	34
5. Examen de la equivalencia de las ventajas	133	35
6. El problema de las preferencias recíprocas o inversas	134-136	36
H. Posibilidad de obligaciones paralelas por parte de los países en desarrollo	137-140	36
I. Disposiciones institucionales	141-142	37
K. Resumen de los aspectos principales de un sistema de preferencias	143	38

Capítulo I

Consideraciones generales

A. — INTRODUCCIÓN

1. En el primer período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo se reconoció sin disenso la necesidad de expandir y diversificar las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo (recomendación A.III.4)¹. Para satisfacer esta necesidad, se reco-

mendó a los países desarrollados y en desarrollo la adopción de varios tipos de medidas. No obstante, uno de esos tipos de medidas, esto es, la concesión de preferencias sobre bases generales y sin reciprocidad, aunque fue apoyado por todos los países en desarrollo, no contó con la aprobación de la totalidad de los países desarrollados (recomendación A.III.5², y Octavo Principio general³). Por consiguiente, esta cuestión fue

¹ Véase *Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*, vol. I: *Acta Final e Informe* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 64.II.B.11), págs. 41 a 43.

² *Ibid.*, pág. 43.

³ *Ibid.*, pág. 22.

transmitida al mecanismo permanente creado por la Conferencia. Desde entonces se han formulado varias propuestas y se han efectuado algunos estudios que fueron discutidos por diversos órganos de la UNCTAD. Otros órganos interesados en la cuestión también han hecho estudios al respecto, atendiendo a las recomendaciones de la Conferencia. Actualmente, el principio de la concesión de preferencias a los países en desarrollo parece estar ganando un mayor apoyo. En cambio, no se han logrado progresos similares en lo que atañe al contenido concreto del sistema que se debe establecer. El propósito de este informe es presentar un estudio más detallado que los anteriores sobre los diversos elementos y aspectos técnicos de un sistema de preferencias.

2. Al definir el contenido concreto de un plan determinado es necesario, sin embargo, no perder de vista los objetivos fundamentales de un sistema de preferencias, no pasar por alto las dudas que ha suscitado el principio en sí mismo o algunas de sus particularidades. Por lo tanto, en el capítulo I de este informe se hace una breve recapitulación de los argumentos que pueden aducirse en pro del establecimiento de un sistema de preferencias y de algunas de las dudas que se han manifestado durante los anteriores debates sobre la cuestión. En el capítulo II se describen en términos generales los elementos concretos de un sistema de preferencias y se enumeran los principales problemas que plantea cada uno de ellos, esbozándose asimismo las posibles variantes de los sistemas generales de preferencias. En el capítulo III se examinan detalladamente los diversos elementos del sistema, y para terminar, se exponen sucintamente las conclusiones a que se ha llegado con respecto de cada uno de ellos.

B. — ARGUMENTOS EN FAVOR DEL ESTABLECIMIENTO DE MEJORES CONDICIONES DE ACCESO A LOS MERCADOS

3. Conviene distinguir desde el primer momento entre los argumentos que pueden aducirse en pro del establecimiento de mejores condiciones de acceso a los mercados y los que pueden presentarse en pro de la concesión de preferencias en particular. En general, los argumentos en pro del establecimiento de mejores condiciones de acceso a los mercados son ampliamente aceptados por todos los países, incluidos aquellos que pueden mostrarse escépticos en cuanto al acceso preferencial. Se reconoce que los ingresos de exportación de los países en desarrollo aumentan a un ritmo muy inferior al que necesitarían para lograr un desarrollo adecuado. La baja elasticidad de la demanda, el contenido cada vez menor de materias primas en la composición de los productos industriales como resultado del progreso tecnológico y la creciente producción de materiales naturales y sintéticos, que se registra en los países desarrollados han limitado seriamente las posibilidades de expansión de muchas exportaciones de productos primarios. En cambio, los productos manufacturados están bastante libres de esas limitaciones. Por consiguiente, si se establecieran mejores condiciones de acceso a los mercados para las manufacturas y las semimanufacturas se podría resolver, por lo menos en

parte, uno de los problemas básicos del proceso de desarrollo económico. Además de que los ingresos de exportación aumentan lentamente, las grandes fluctuaciones de los precios de muchos productos primarios engendran incertidumbre e inestabilidad en lo que se refiere a esos ingresos, lo que va en contra de una planificación ordenada. Así pues, si aumentara la proporción que corresponde a los productos industriales en el total de las exportaciones de los países en desarrollo se incrementaría la estabilidad de sus ingresos procedentes del comercio exterior.

4. En las actuales condiciones de acceso a los mercados, los países en desarrollo tienden a adoptar una política de industrialización encaminada sólo a abastecer los mercados internos. En muchos casos, y particularmente en las primeras etapas del desarrollo económico, quizá no se pueda evitar esa política. Sin embargo, pasada la etapa de la producción de bienes de consumo sencillos, que el mercado interno puede sostener, la sustitución de las importaciones tiende a ser cada vez más onerosa. Si se suprimieran las barreras comerciales con que tropiezan los países en desarrollo, sería más fácil orientar el proceso de industrialización hacia las exportaciones.

5. Una de las características fundamentales de los sistemas de aranceles aduaneros de los países desarrollados es el aumento progresivo de las tarifas desde las etapas más simples de la elaboración de los productos hasta las más complicadas. Así, los materiales sin elaborar pueden a veces no pagar derechos de aduana, pero los derechos tienden a elevarse a partir de los productos sometidos a un sencillo proceso de elaboración hasta los que se aplican a los productos acabados que son muy altos. Esta política impide el establecimiento de industrias en el lugar de producción de las materias primas⁴. En condiciones de libre acceso a los mercados, cabe esperar que será conveniente que una mayor proporción de las futuras inversiones se haga en las industrias de elaboración de los países en desarrollo, en las cercanías de los lugares de producción de las materias primas, con el propósito de exportar a los países desarrollados las correspondientes mercaderías.

6. La eliminación de las barreras que se oponen a las importaciones procedentes de los países en desarrollo redundará en beneficio, no sólo de estos países, sino también de los países desarrollados. Los mayores ingresos procedentes de sus exportaciones industriales darían a los primeros mayor capacidad de importación y, por lo tanto, promoverían las exportaciones de los países desarrollados. Sería también importante que, como resultado de esta política se lograra una distribución más racional de los recursos. Actualmente se man-

⁴ Esta cuestión se ha tratado con algunos detalles en dos documentos preparados para la Comisión de Manufacturas: « Examen de los aranceles aplicados a los productos cuya exportación ofrece interés para los países en desarrollo » (TD/B/C.2/25 y Corr.1) y « La estructura de la protección en los países industriales y sus efectos sobre las exportaciones de productos elaborados de los países en desarrollo » (TD/B/C.2/36) [Véase *Estimación de los efectos de las negociaciones Kennedy sobre las barreras arancelarias* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: S.68.II.D.12)].

tiene la mano de obra en industrias relativamente menos competitivas gracias a la barrera de la protección arancelaria. Al mismo tiempo, en algunos países desarrollados el nivel de la demanda es muy alto, lo que ha creado una situación de escasez de mano de obra que en ciertos casos limita las posibilidades de desarrollo de la economía. En algunos países, esta situación se ha agravado debido al agotamiento de la tradicional reserva de mano de obra que para la industria constituía el sector agrícola. Por lo tanto, el aumento de las importaciones procedentes de los países en desarrollo mitigaría la escasez de mano de obra, reduciría la presión inflacionaria y promovería una mejor distribución de los recursos. La mano de obra sería utilizada de manera más racional, en sectores más adelantados de la industria manufacturera, en los que sería más fácil hacer frente a la elevación de los salarios mediante un aumento correspondiente de la productividad. En vez de importar mano de obra para mantener o expandir las industrias tradicionales menos competitivas, los países desarrollados importarían mercaderías.

C. — ARGUMENTOS EN FAVOR DE LA CONCESIÓN DE PREFERENCIAS

7. En términos generales, puede decirse que las ventajas mencionadas serían tanto mayores cuanto menores fueran las barreras comerciales con que tropiezan los países en desarrollo. No debe excluirse la posibilidad de que algún día se logre el objetivo del comercio universalmente libre; pero, evidentemente, no es razonable creer que este objetivo se alcanzará en un futuro próximo. Entretanto, el comercio de manufacturas y semimanufacturas tendrá que luchar con barreras que, aun después de la conclusión de las negociaciones arancelarias Kennedy, siguen siendo considerables, por los menos para los países en desarrollo. Sea como fuere, no es cosa segura que las negociaciones arancelarias Kennedy vayan seguidas en el futuro próximo por otras de amplitud y objetivos comparables. Además, no es probable que en las negociaciones efectuadas sobre la base de la nación más favorecida se tengan suficientemente en cuenta los intereses concretos de los países en desarrollo. El hecho de que, en el mejor de los casos, estos países sean casi siempre proveedores marginales tiende a disminuir considerablemente su poder de negociación.

8. Sin embargo, los problemas comerciales de los países en desarrollo son tan apremiantes que estos países, para obtener mejores condiciones de acceso a los mercados para sus exportaciones industriales, no deberían depender de que exista o no la posibilidad de emprender nuevas negociaciones sobre la base de la nación más favorecida. Puede alegarse que no hay razón para que los países en desarrollo tengan que esperar a que los países desarrollados se pongan de acuerdo para que se preste atención a sus problemas comerciales, y las dificultades que pudieran existir para una mayor expansión del comercio entre países desarrollados no deberían constituir un obstáculo al progreso comercial de los países en desarrollo. Por consiguiente, todo parece indicar que el próximo paso en materia de comercio

mundial debe tender a la liberalización de las importaciones procedentes de los países en desarrollo.

9. La concesión de preferencias estaría justificada por razones que no son solamente la de las limitaciones inherentes a las reducciones de los aranceles aduaneros sobre la base de la nación más favorecida. Aunque parezca paradójico, la concesión de preferencias permitiría a los países en desarrollo acercarse más a una verdadera igualdad de trato. El tradicional principio de la nación más favorecida está destinado a establecer una igualdad de trato entre los diversos vendedores que operan en un determinado mercado, pero no asegura la igualdad de trato en varios aspectos que son de considerable importancia para los países en desarrollo. En primer lugar, a menos que el arancel establecido para la nación más favorecida sea cero, no habrá igualdad de trato con los productores nacionales ni con los productores de las naciones pertenecientes a las agrupaciones regionales recientemente establecidas en el mundo desarrollado. En segundo lugar, en el principio de la nación más favorecida no se tiene en cuenta que existen en el mundo diferencias de estructura económica y de niveles de desarrollo; tratar en igual forma a países económicamente desiguales sólo constituye igualdad de trato desde un punto de vista formal, pero en la práctica equivale a una desigualdad de trato. En tercer lugar, y en parte como resultado de negociaciones efectuadas sobre la base de la reciprocidad y de la cláusula de la nación más favorecida, hay productos manufacturados y semimanufacturados de exportación típicos de los países en desarrollo que a menudo deben pagar derechos de aduana nominales más elevados y, en la mayor parte de los casos, derechos efectivos más altos que las importaciones típicas procedentes de países desarrollados. Las reducciones preferenciales de los derechos de aduana que deben pagar las importaciones procedentes de los países en desarrollo hacen más real para estos países una igualdad de trato con los productores de los mercados nacionales o multinacionales, tienen en cuenta que su nivel de desarrollo es más bajo y corrigen una situación en la que estos países están, en realidad, en desventaja en comparación con las importaciones procedentes de países desarrollados.

10. Si se estableciera un sistema de preferencias para todos los países en desarrollo se podría evitar la proliferación de sistemas de preferencias que se excluyen mutuamente y que se limitan a algunos países desarrollados y a ciertos países en desarrollo. El problema actual no estriba en escoger entre mantener el trato de la nación más favorecida o establecer un sistema general de preferencia para todos los países en desarrollo; se trata más bien de una opción entre establecer un sistema general de preferencias, por una parte, y crear sistemas de preferencias mutuamente excluyentes, por la otra. Si no se pudiera establecer ese sistema general, sería difícil evitar que se creara una situación en la que a los países en desarrollo que no disfrutaban actualmente de preferencias en ninguna parte se les concedieran preferencias por lo menos en algunos de los países desarrollados.

11. Para los países en desarrollo, las preferencias constituirían un medio para corregir la situación cada

vez más desventajosa de sus exportaciones resultante de la formación entre países desarrollados de agrupaciones regionales cada vez más vastas. Entre los países que no pertenecen a estas agrupaciones, los países en desarrollo tienden a ser más vulnerables a ese trato diferencial, ya que sus estructuras de costos y su flexibilidad de producción pueden restarles capacidad para contrarrestar las nuevas desventajas que en materia de competencia comercial les crean el margen arancelario discriminatorio en favor de los países asociados desarrollados pertenecientes a las agrupaciones regionales. Como resultado de estas agrupaciones y de otros acuerdos preferenciales, las casi dos quintas partes de las importaciones totales de productos manufacturados y semimanufacturados procedentes de países no socialistas efectuadas por los países desarrollados se hacen ya sobre una base preferencial, pero las que principalmente gozan de estas preferencias son las procedentes de otros países desarrollados. Si entraran a formar parte de la Comunidad Económica Europea (CEE) nuevos países desarrollados, algunos de los cuales han anunciado ya este propósito, o si se concluyesen entre países no miembros de la CEE otros tipos de acuerdo de libre comercio, más de la mitad de las importaciones de manufacturas y semimanufacturas efectuadas por los países desarrollados quedaría al margen del sistema de la nación más favorecida. En esas circunstancias, es difícil sostener que los países que no pertenecen a estas agrupaciones disfrutan del trato de la «nación más favorecida». En las condiciones actuales, la aplicación formal de la cláusula de la nación más favorecida a los países en desarrollo significa concederles lo que de hecho viene a ser el trato de la nación menos favorecida.

D. — DUDAS QUE SUSCITA LA CONCESIÓN DE PREFERENCIAS

12. Sin embargo, se han manifestado algunas dudas respecto de la concesión de preferencias. Se ha dicho que, terminadas las negociaciones arancelarias Kennedy, los derechos de aduana restantes serán tan bajos que no constituirán obstáculos reales para las importaciones procedentes de países en desarrollo. Los márgenes preferenciales que se podrían conceder serían de pequeñísima importancia, y en ningún caso suficientes para estimular las exportaciones industriales de los países en desarrollo. Aun en contra de su propósito inicial, en muchos casos las negociaciones arancelarias Kennedy no han dado por resultado una reducción del 50 % en los aranceles aduaneros existentes. Pero lo que es aún más importante, los aranceles aduaneros efectivos, aun después de las negociaciones arancelarias Kennedy, siguen siendo muy altos precisamente para las mercaderías que exportan los países en desarrollo, exportaciones que podrían ampliarse en el futuro inmediato. El hecho de que, en opinión de los países desarrollados los márgenes arancelarios que subsisten después de terminadas las negociaciones arancelarias Kennedy continúan siendo considerables es corroborado también por el interés que siguen teniendo estos países por entrar a formar parte de la CEE o asociarse a ella.

13. Se ha dicho que los países en desarrollo no podrían hacer frente a la fuerte competencia que caracteriza

a los mercados del mundo desarrollado, aun cuando disfrutasen de una igualdad de trato con los productores nacionales de esta última parte del mundo. Esto es cierto en el caso de algunos artículos cuya producción requiere considerables conocimientos tecnológicos. En cambio, hay varios ejemplos de países en desarrollo que están exportando manufacturas y semimanufacturas al mundo desarrollado, con buen éxito, pese a que para ello tienen que salvar barreras arancelarias. Si se eliminaran estas barreras, probablemente sería posible aumentar esas exportaciones. Más aún, si las sociedades comerciales de los países desarrollados supieran que pueden contar con la libre importación de productos procedentes de los países en desarrollo, con toda probabilidad en muchos casos empezaría a pensar seriamente en establecer en los países en desarrollo algunos procesos manufactureros que en estos últimos países se efectuarían con ventajas de costos.

14. Se sostiene también que los países en desarrollo deberían primeramente concentrar sus esfuerzos en lo que ellos mismos puedan hacer para promover sus exportaciones, antes de insistir en lo que los países desarrollados podrían hacer en su favor. Así, por ejemplo se dice que los países en desarrollo no podrán crear un comercio de exportación ni aun si se les conceden preferencias, a menos que eliminen los obstáculos internos a las exportaciones y adopten una buena política de exportación. También se argumenta que no lograrían entrar en los mercados altamente competitivos del mundo desarrollado mientras sigan considerando necesario mantener barreras comerciales sumamente altas para proteger sus industrias contra la competencia de los productos de otros países en desarrollo. No cabe duda de que estas afirmaciones son en gran parte ciertas. Los beneficios resultantes del establecimiento de un sistema de preferencias sólo alcanzarían a los países en desarrollo que adoptasen las medidas nacionales necesarias para hacer posible el aumento de sus exportaciones industriales. También es cierto que los países en desarrollo deben ser capaces de hacer frente a cierto grado de competencia en sus propios mercados para los productos que quieren exportar al mundo desarrollado. En verdad, los países en desarrollo harían bien en prestar más atención a los mercados de los demás países en desarrollo, porque en ellos podrían vender productos a los que sería más difícil penetrar en los mercados de los países desarrollados⁵. Se podría hacer

⁵ En el documento TD/B/85/Rev.1, titulado *Expansión del comercio e integración económica entre países en desarrollo* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 67.II.D.28), cap. X, párrs. 5 a 11, se ha explicado por qué el aumento de las exportaciones industriales al mundo desarrollado no puede sustituir al comercio entre países en desarrollo. Las razones se pueden resumir así: primero, los países en desarrollo, que experimentan dificultades en la situación de su balanza de pagos o cuyos presupuestos nacionales dependen de los ingresos procedentes de los aranceles aduaneros, tropiezan con mayores dificultades que los países desarrollados para negociar con buenos resultados la liberalización del comercio entre ellos mismos; segundo, aunque se concluya este tipo de acuerdos, las deficiencias de los vínculos infraestructurales entre los países en desarrollo dan una mayor ventaja a las importaciones procedentes de los países desarrollados; tercero, no se puede afirmar en general que los mercados de los demás países en desarrollo son menos competitivos porque,

algo a este respecto al mismo tiempo que se introducen sistemas de preferencias. Por otra parte, la Junta de Comercio y Desarrollo examinará en agosto y septiembre de 1967, en su quinto período de sesiones, la clase de programas de acción que podrían adoptar los países en desarrollo para promover el comercio entre ellos.

15. Otro de los argumentos que se aducen es el de que las preferencias harían que los países en desarrollo tuvieran decidido interés en que no se hicieran nuevas reducciones arancelarias sobre la base de la nación más favorecida. Una vez establecido un sistema de preferencias, estos países podrían mostrarse partidarios de que en los países desarrollados los derechos de aduana no preferenciales para las importaciones se mantengan al nivel más elevado posible. Que ese riesgo existe lo indica el hecho de que ha sido especialmente difícil reducir los derechos de aduana aplicados a artículos para los cuales algunos países en desarrollo disfrutaban de preferencias. Sin embargo, sería poco acertado tratar de evitar que los países desarrollados reduzcan aún más las barreras que se oponen al comercio entre ellos, en conexión con el establecimiento de un sistema general de preferencias. Esto podría tener ciertas ventajas desde el punto de vista de los intereses a corto plazo de los países en desarrollo, pero la liberalización del comercio mundial ha sido un poderoso factor de crecimiento en el mundo desarrollado, y si se retardase este crecimiento a la postre resultarían perjudicados los propios países en desarrollo. No obstante, éstas no son consecuencias inevitables de un sistema de preferencias. Se podría especificar concretamente que no sería necesario mantener márgenes preferenciales a favor de los países en desarrollo, y que los países que concedieran preferencias podrían en cualquier momento extender las reducciones o eliminaciones de los derechos de aduana sobre la base de la cláusula de la nación más favorecida. Concebido de esta manera, un sistema de preferencias para los países en desarrollo constituiría un paso hacia la liberalización del comercio mundial en su conjunto, ya que se daría prioridad absoluta a la reducción de las barreras que se oponen a las importaciones procedentes de los países que más lo necesitan.

16. A veces se sostiene que el establecimiento de un sistema de preferencias sólo beneficiaría a unos cuantos países en desarrollo. Teniendo en cuenta que en la actualidad alrededor del 75 % del total de las exportaciones industriales de los países en desarrollo salen únicamente de una docena de países, no se puede negar que, por lo menos en los primeros tiempos del funcionamiento de un sistema de preferencias, es probable que esos países en desarrollo disfruten de mayores ventajas inmediatas. Pero los países en desarrollo industrialmente más adelantados son, por lo menos en algunos casos, aquellos en que el ingreso *per capita* es particularmente

bajo o en que se presentan con especial gravedad otros problemas de desarrollo. Además, por lo que atañe a otras medidas discutidas en la UNCTAD (relacionadas con los productos primarios, con la financiación, con la integración regional, etc.), cabe esperar que en muchos casos los países en desarrollo menos adelantados salgan más beneficiados que los más adelantados, y es evidente que no todos los países en desarrollo pueden esperar obtener iguales ventajas de cada una de las medidas de política recomendadas por la UNCTAD. Teniendo presente este hecho, es posible y necesario, en conexión con el establecimiento de un sistema de preferencias, disponer la adopción de medidas y la creación de mecanismos especiales para asegurar una participación más efectiva de los países en desarrollo menos adelantados en los beneficios que producirá el sistema (véase el capítulo III, sección E *infra*).

17. Se indica asimismo que las importaciones procedentes de los países en desarrollo podrían crear una situación de desempleo en ciertas ramas de la industria de los países desarrollados. Dejando aparte el hecho de que, en las recientes condiciones de relativa escasez de mano de obra prevalecientes en muchos países desarrollados, la mano de obra desempleada podría ser utilizada más ventajosamente en ramas de la industria tecnológicamente más adelantada, puesto que los cambios que constantemente experimenta la producción industrial como resultado de los adelantos tecnológicos son, en la mayor parte de los casos, mucho mayores que los que podrían producirse como consecuencia de las importaciones procedentes de los países en desarrollo. En sus agrupaciones regionales, los países desarrollados han aceptado compromisos de reducción de las barreras comerciales que también han suscitado temores en ciertos sectores industriales. Por el hecho de haber puesto en vigor estas medidas gradualmente, por haber mantenido la demanda global en un nivel adecuado y por haber adoptado medidas de ajuste interno, los países desarrollados han podido hacer frente, sin grandes dificultades, a estos problemas. Es difícil comprender por qué no podrían hacer frente a problemas análogos que pudieran suscitar las importaciones procedentes de países en desarrollo cuya participación en las exportaciones industriales mundiales es tan pequeña. Dadas las grandes dimensiones del mercado de los países desarrollados, éste puede absorber, dentro de su crecimiento normal, un volumen mucho mayor de importaciones procedentes de los países en desarrollo. Sea como fuere, en el sistema de preferencias se pueden prever y tener en cuenta estos problemas de los productores internos (véase capítulo III, sección A *infra*).

18. Se ha dicho que el establecimiento de un sistema de preferencias entrañaría particulares desventajas para los países desarrollados que ya se encuentran parcial o totalmente al margen de los grandes mercados regionales que se han constituido en el mundo desarrollado. Podrían salir particularmente perjudicados los países a los que no se puede llamar exactamente países en desarrollo, pero cuyo nivel de desarrollo industrial es inferior al de la mayor parte de los países desarrollados. Es indudable que el establecimiento de un sistema de

en verdad, también muy a menudo están presentes en ellos las grandes firmas internacionales de los países desarrollados y, por último, el poder adquisitivo de los demás países en desarrollo suele ser tan bajo que no puede absorber la producción de ciertos tipos de industrias. Para lograr economías de escala suficientes necesitan tener acceso también a los mercados de los países desarrollados.

preferencias para los países en desarrollo difícilmente puede tener como finalidad que la carga principal del sistema recaiga sobre los países desarrollados más débiles o que se hallan en desventaja por cualquier otra razón. Por consiguiente, quizá sea necesario adoptar

medidas especiales para proteger los intereses de esos terceros países proveedores, y habrá que velar también por que los productores internos no salgan seriamente perjudicados al establecerse el sistema (véase el capítulo III, sección A *infra*).

Capítulo II

Esquema de los elementos específicos de un sistema de preferencias

A. — OBJETIVO

19. Para examinar los aspectos concretos de un posible sistema de preferencias en favor de las exportaciones industriales de los países en desarrollo conviene tomar como punto de partida el sistema que los propios países en desarrollo propusieron en el primer período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y reiteraron en la reunión de mayo de 1965 de la Comisión Especial de Preferencias. Los aspectos esenciales de ese sistema son los siguientes: todos los países desarrollados deberían conceder, para todas las manufacturas y semimanufacturas importadas de todos los países en desarrollo, acceso preferencial a sus mercados en franquicia aduanera y sin limitación de volumen. Los países en desarrollo reconocieron, no obstante, que habría que fijar plazos a la duración de las preferencias y que en determinadas circunstancias los países desarrollados deberían tener la posibilidad de excluir determinados productos de los beneficios del sistema y de aplicar cláusulas de salvaguardia. Por otra parte, el sistema debería tomar en consideración las necesidades especiales de los países en desarrollo menos adelantados y facilitar a los países en desarrollo que actualmente disfrutaban de preferencias en países desarrollados unas ventajas equivalentes, como mínimo, a las que tienen ahora, de modo que puedan suspenderse las preferencias existentes. Será necesario establecer un sistema internacional de supervisión adecuado. El sistema así expuesto en breves líneas es en gran parte análogo al adoptado como base para sus trabajos por el Grupo de las Preferencias en el primer período de sesiones, celebrado en agosto de 1966 (véase el informe sobre ese período de sesiones⁶).

B. — LA CUESTIÓN DE LA NEGOCIABILIDAD

20. Un sistema concebido según las líneas generales que se acaban de exponer sería sin duda alguna la solución óptima para incrementar las posibilidades de exportación de productos industriales de los países en desarrollo. Pero una vez bien definida la solución ideal, se plantea la cuestión, mucho más difícil, de lo que sería una solución negociable o aceptable. Esa negociabilidad o aceptabilidad dependerá en gran parte del modo en que las características concretas del sistema

previsto tomen en consideración las preocupaciones que se manifestaron en las discusiones anteriores sobre esta cuestión (véase el capítulo I, sección D, *supra*). Un conocimiento y valoración íntimos de cada uno de los problemas con que los países participantes tropiezan para la negociación facilitará la elaboración de fórmulas que lleven al establecimiento de un sistema satisfactorio para todos.

21. Al tratar de resolver todos esos problemas, será inevitable que algunas de las esperanzas que los países en desarrollo han puesto en el establecimiento de un sistema de preferencias no se materialicen por completo. Existe el peligro de que los procedimientos elegidos para responder a las preocupaciones o deseos especiales de los países participantes debiliten en exceso la eficacia del sistema mismo. A fin de evitar ese resultado será necesario conciliar dos requisitos igualmente importantes: por una parte, el de facilitar a los países en desarrollo un acceso considerablemente mejor a los mercados del mundo desarrollado y, por otra parte, el de prestar seria atención a los problemas de negociabilidad y de aceptabilidad con que se enfrentan particularmente los gobiernos de los países desarrollados.

C. — PROBLEMAS PLANTEADOS RESPECTO DE CADA UNO DE LOS ELEMENTOS DE UN SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS

22. Cuando llegue el momento de que los países desarrollados contraigan compromisos concretos respecto del sistema expuesto en el párrafo 19 *supra*, se suscitarán lógicamente los siguientes problemas en las negociaciones relativas a cada uno de sus elementos:

a) Respecto del objetivo de que se conceda acceso a los mercados con franquicia aduanera y sin limitación de volumen, será preciso dar garantías a los productores de los países desarrollados a fin de protegerlos contra posibles consecuencias desfavorables que el sistema pudiera tener para sus intereses fundamentales. A este fin cabe considerar diversas medidas: por ejemplo, introducir una cláusula de salvaguardia que se aplicaría únicamente en caso de que los productores de los países desarrollados resultaran gravemente perjudicados, o limitar, desde el primer momento y para todos los productos, el volumen de importaciones preferenciales admisibles o el alcance de la reducción de aranceles. Convendría, tal vez, tomar disposiciones sobre los diversos métodos que se habrían de aplicar para salva-

⁶ Véase *Documentos Oficiales de la Junta de Comercio y Desarrollo, cuarto período de sesiones, Anexos*, tema 4 del programa, documento TD/B/84.

guardar únicamente los intereses fundamentales de productores internos, o quizá habría que tener también en cuenta los intereses de los abastecedores de terceros países a los países desarrollados en cuestión.

b) En cuanto al objetivo de que el sistema incluya todas las manufacturas y semimanufacturas, hay que tener presente que ciertas partidas de productos agrícolas elaborados de algunos países, así como determinados productos industriales fuertemente protegidos, entre ellos aquellos a los que todavía se imponen restricciones cuantitativas, plantean problemas especiales. Convendrá hallar procedimientos para incluir los productos agrícolas elaborados, aun en los casos en que existen elevadas barreras comerciales que son consecuencia de la protección concedida a la materia prima agrícola interna empleada. Será preciso tener debidamente en cuenta cómo se ha de actuar en el caso de productos actualmente sometidos a restricciones cuantitativas. Habrá que disponer lo necesario para que determinados países desarrollados puedan excluir, desde el principio, ciertos artículos del sistema preferencial, garantizando al mismo tiempo una participación comparable de los distintos países desarrollados.

c) Respecto del objetivo de que todos los países desarrollados concedan preferencias, se plantea la cuestión de si el establecimiento del sistema debe quedar condicionado a la participación de todos estos países. Además, será preciso examinar si todos habrán de aplicar fundamentalmente el mismo sistema y cómo se podrían tener en cuenta las diferencias de grado de industrialización de estos países y los regímenes especiales de comercio exterior de los países socialistas de Europa oriental.

d) En lo relativo al objetivo de que se concedan preferencias a todos los países en desarrollo, surge el problema de qué países se han de considerar como países en desarrollo. Será preciso examinar con especial atención el problema de los países que se encuentran en una situación que podría llamarse intermedia.

e) En cuanto a las necesidades especiales de los países en desarrollo menos adelantados, convendrá que los países en cuestión puedan confiar en las soluciones previstas, si bien, al mismo tiempo, el funcionamiento del sistema no deberá resultar excesivamente complicado para los países desarrollados.

f) En lo que se refiere a la duración, las soluciones que se prevean deberían garantizar el carácter temporal del sistema, si bien al mismo tiempo habrá que dar acceso preferencial durante un período suficientemente largo a los países que han entrado más tarde en la fase de industrialización.

g) En cuanto a la suspensión de los sistemas existentes o su absorción en el nuevo sistema en la medida en que se apliquen a las manufacturas y semimanufacturas, se plantea el problema de cómo evaluar y garantizar la equivalencia del nuevo sistema con los antiguos. También habría que encontrar soluciones para la cuestión de las preferencias inversas.

h) Respecto de la necesidad de una revisión internacional adecuada, habrá que procurar que en la estruc-

tura institucional que se cree con ese fin entren todos los países participantes, de modo que tenga carácter universal.

23. El propósito del presente informe es mostrar el modo de hallar solución adecuada para todos esos problemas especiales dentro del marco de un sistema general de preferencias. En consecuencia, las adaptaciones de los sistemas ideales que son necesarias para tener en cuenta diversas consideraciones de negociabilidad, se introducirán como excepciones o reservas a las normas lineales generalmente aplicables. En particular, los objetivos de las supresiones o reducciones de aranceles y los medios para la posible limitación del volumen de las importaciones habrían de ser en principio los mismos para todos los productos y para todos los países en desarrollo y desarrollados. Como es lógico, mediante la introducción de excepciones a esos objetivos se conseguirá dar un elemento de flexibilidad y selectividad a un sistema general de preferencias. No obstante, esa selectividad se habrá de aplicar de conformidad con ciertas normas generales de orientación y siguiendo criterios uniformemente aplicables. También será limitada la proporción en que podrá aplicarse la selectividad.

24. Hay que hacer, sin embargo, una distinción fundamental entre un sistema general de preferencias que prevé la introducción de elementos de selectividad y un sistema selectivo de preferencias. En un sistema de este último tipo no se establecen objetivos generalmente aplicables para reducciones arancelarias. Variarán asimismo de producto a producto y de país a país los procedimientos y las limitaciones del volumen de las importaciones. Por otra parte, si bien podrían incluirse en esos sistemas algunas normas generales sobre el margen de preferencia o el volumen admisible, su característica general es que cada país o grupo de países desarrollados habrá de decidir por sí mismo qué medidas va a tomar respecto de cada partida o cada grupo de partidas. En un sistema selectivo, se puede incluso disponer que los países que otorgan las preferencias podrán decidir quiénes han de ser los beneficiarios de tales preferencias. De ese modo se facilitaría mucho la aceptación de un sistema de preferencias por varios países desarrollados, ya que podrían tener en cuenta respecto de cada partida los intereses de los abastecedores internos y de terceros países, así como los intereses de los países en desarrollo a los que están ligados por vínculos especiales. Habría, sin embargo, gran incertidumbre acerca de si las preferencias que se concedieran serían realmente importantes y verdaderamente útiles para el aumento de las exportaciones de los países en desarrollo. Como las tasas y las cuotas arancelarias aplicables a los países en desarrollo variarían de un producto a otro, sería necesario llevar a cabo laboriosas negociaciones individuales sobre gran número de partidas. Existiría el peligro de que se aplicasen criterios no económicos al fijar las concesiones que se habrían de otorgar. Asimismo la administración de semejante sistema plantearía problemas especiales, en vista de que podría ser diferente la situación de cada producto. No habría seguridad alguna de que los distintos países

desarrollados se distribuirían la carga que representase el sistema, ni sería posible absorber o suprimir sistemas existentes, ya que éstos son de carácter general y no selectivo. El establecimiento de un sistema selectivo de preferencias sería, por tanto, incompatible con la propuesta hecha por los países en desarrollo y con la base que adoptó para sus trabajos el Grupo de las Preferencias de la UNCTAD⁷.

25. Teniendo presentes esas razones, no se examina más a fondo en este informe la posible aplicación de un sistema selectivo de preferencias. Además, en un sistema de esa índole los distintos problemas que se plantean, como la sustitución de los sistemas existentes, la definición de productos y países elegibles para la concesión de preferencias, y el trato que se ha de dar a los países en desarrollo menos adelantados, se presentan bajo una luz completamente diferente y exigen soluciones fundamentalmente distintas de las que se prevén dentro del marco de un sistema general de preferencias. Así pues, los capítulos siguientes de este informe se refieren únicamente a los procedimientos técnicos de aplicación de un sistema general de preferencias.

D. — MEDIDAS INTERDEPENDIENTES QUE CABRÍA ADOPTAR PARA LIMITAR LAS REPERCUSIONES DE UN SISTEMA DE PREFERENCIAS EN LOS INTERESES DE LOS PAÍSES DESARROLLADOS

26. Entre las consideraciones que pueden influir en la negociabilidad de un sistema, las más importantes, probablemente, son: primero, las consecuencias del sistema de preferencias para los productos internos y, segundo, sus repercusiones en las relaciones comerciales entre países desarrollados, es decir, con países a los que se seguiría aplicando la cláusula de la nación más favorecida. El primer aspecto es muy conocido: en todas las negociaciones sobre reducción de barreras comerciales, los gobiernos se preocupan de la necesidad de impedir que sus productores nacionales se vean injustamente perjudicados. El segundo aspecto, en cambio, es nuevo y va ligado específicamente al establecimiento de un sistema de preferencias cualquiera, incluido el de preferencias entre miembros de una agrupación regional. Los productores de terceros países que suministran sus productos a los países desarrollados que conceden las preferencias pueden resultar perjudicados porque, al contrario de lo que ocurre en el caso de las reducciones concedidas sobre la base tradicional de la nación más favorecida, las condiciones de acceso al mercado de terceros países no mejorarán, sino que más bien empeorarán. Este tipo de preocupación se habrá de tener también en cuenta al estudiar el modo de aumentar la negociabilidad del sistema desde el punto de vista de los países desarrollados. Sin embargo, conviene no olvidar que, en la mayor parte de los casos, los temores de los productores internos respecto de los compromisos de liberalización del comercio no quedaron justificados en el pasado por los acontecimientos ulteriores. En cuanto a los intereses de terceros

países, tampoco se adoptaron medidas especiales en su favor cuando ciertos países desarrollados liberalizaron el comercio entre sí mismos dentro de agrupaciones regionales. En la medida en que terceros países desarrollados poseen superioridad técnica y estructuras industriales diferenciadas en comparación con países en desarrollo, podrían contrarrestar las nuevas ventajas preferenciales previstas para los países en desarrollo mejor que en el caso de la concesión de ventajas análogas a países desarrollados dentro de esas agrupaciones regionales.

27. Para disipar esas preocupaciones y salvaguardar los intereses que los países desarrollados pueden considerar como esenciales, cabe recurrir a un cierto número de medidas, como:

Disminuir el número de productos incluidos;

Disponer simplemente reducciones de los derechos arancelarios y no su supresión;

Limitar por anticipado el volumen de las importaciones que se admitiría en cualquier caso bajo arancel preferencial;

Introducir una cláusula de salvaguardia que permita la supresión parcial o total del trato preferencial en caso de que productores de países desarrollados resulten gravemente perjudicados.

28. Todos los métodos enumerados se pueden utilizar para reducir los efectos desfavorables del sistema preferencial para los intereses de los productores internos o de los abastecedores de terceros países que no disfrutaban de preferencias. Además, cuanto mayor sea el grado en que los países desarrollados puedan confiar en uno u otro de esos métodos, menor será probablemente su necesidad de recurrir a los otros. Por ejemplo, si la definición de la lista de semimanufacturas es muy amplia e incluye las primeras fases de elaboración de productos básicos agrícolas, será más probable que los países desarrollados crean en la necesidad de limitar por anticipado el volumen y el alcance de las reducciones. Si, por otra parte, entre los productos comprendidos no figuran ciertas partidas particularmente sensibles, los países desarrollados serán probablemente más flexibles en lo relativo a las limitaciones por anticipado del volumen, el alcance de la reducción o las cláusulas de salvaguardia. Por último, si se limita por anticipado el volumen o si se establecen simples reducciones arancelarias, la disminución del número de productos incluidos se convierte en un instrumento de salvaguardia menos importante desde el punto de vista de los países desarrollados. Esta interdependencia mutua de las posibles salvaguardias se debe tener en cuenta en los debates y negociaciones que se entablen con miras al establecimiento de un sistema de preferencias. De otro modo, soluciones aparentemente satisfactorias para los intereses de los países en desarrollo basadas en una de las técnicas pueden quedar frustradas por las disposiciones relativas a otra de dichas técnicas. Para que los países en desarrollo no pierdan por un concepto lo que ganen por otro, habrá que tener constantemente presente y en evaluación la situación general.

⁷ *Ibid.*

E. — DISPOSITIVOS DE SALVAGUARDIA COMO MEDIO DE DISTINGUIR ENTRE LOS DIFERENTES SISTEMAS GENERALES DE PREFERENCIAS

29. No sólo ocurre que los distintos métodos de salvaguardia dependen uno de otro, sino que además las soluciones que se hayan de encontrar para los elementos básicos de un sistema de preferencias dependen de la clase de salvaguardia que dicho sistema contenga. Por ejemplo, la cuestión de la suspensión de los sistemas preferenciales vigentes y de los dispositivos especiales para los países menos adelantados, aparece en una perspectiva algo diferente si el volumen admisible a un derecho preferencial es, en principio, ilimitado y se suprimen los aranceles o si se dispone la limitación por anticipado del volumen admisible o se prevén simples reducciones arancelarias.

30. Parecería pues que el criterio metodológico adecuado sería analizar en primer lugar las distintas técnicas de salvaguardia que se puedan establecer, empezando por la cláusula de salvaguardia y las limitaciones del volumen admisible y de la importancia de las reducciones arancelarias. Ulteriormente se examinarían los demás elementos del sistema de preferencias y se mostraría respecto de cada uno de ellos hasta qué punto tendría que ser distinta la solución según las cláusulas de salvaguardia elegidas. Con arreglo a esta metodología se podría, en teoría, distinguir tres clases de sistemas generales de preferencias basados en compromisos uniformes contraídos por todos los países desarrollados:

a) Un sistema basado en la cláusula de salvaguardia (denominado en adelante «sistema de cláusula de salvaguardia»): en este caso se supone que en virtud del sistema se suprimirían los aranceles y no habría ninguna limitación por anticipado del volumen de importaciones admisible sobre una base preferencial. Sin embargo, los países desarrollados podrían recurrir a una cláusula de salvaguardia si se cumplieran ciertos criterios y condiciones. Al aplicar la cláusula de salvaguardia, el volumen de las importaciones y el alcance de las reducciones podrían limitarse temporalmente cuando se produjera o amenazara con producirse graves perjuicios a los productores de los países desarrollados.

b) Un sistema basado en cuotas arancelarias expresadas en términos de un porcentaje del consumo, la

producción o el total de las importaciones de un artículo concreto (denominado en adelante «sistema de cuotas arancelarias»). En este caso, se supone que el porcentaje sería idéntico para todos los productos para los que se hubieran de conceder preferencias y que se suprimirían los aranceles sobre un volumen de importaciones equivalente a la cuota. Aun en el caso de que no exista amenaza ni perjuicio real a los productores, el país importador podría imponer el arancel equivalente al de la nación más favorecida a las importaciones que excedieran de la cuota fijada.

c) Un sistema basado en una reducción arancelaria uniforme para todos los productos a los que se habrían de conceder preferencias (denominado en adelante «sistema de reducción arancelaria»). Se supone con ese sistema el volumen de las importaciones no se limitaría por anticipado, pero se podría limitar únicamente en el caso de que se cumplieran con respecto a un producto específico los criterios y condiciones requeridos para la aplicación de una cláusula de salvaguardia.

31. Cabe evidentemente pensar también en una combinación de los tres sistemas expuestos. Por ejemplo, sería posible combinar el sistema de cuotas arancelarias con una reducción arancelaria general más bien que con una franquicia aduanera. Por razones prácticas, en los capítulos siguientes del presente informe sólo se hará referencia a los tres sistemas antes mencionados: la propuesta de los países en desarrollo es un sistema de cláusula de salvaguardia con franquicia aduanera. En cuanto al sistema de cuota arancelaria uniforme, uno de los principales argumentos a favor es que daría franquicia aduanera a importaciones industriales procedentes de países en desarrollo. En cuanto al sistema de reducción arancelaria, la limitación del alcance de las reducciones constituiría ya una salvaguardia para los países desarrollados, de modo que en ese caso resultaría más difícil aducir que sería necesario establecer una cuota arancelaria general; el sistema de reducción arancelaria se examina, por consiguiente, partiendo del supuesto de que sólo se combinaría con una cláusula de salvaguardia⁸.

⁸ También cabe pensar en un sistema que combine ciertas características propias del sistema de cláusula de salvaguardia y del sistema de cuota arancelaria, pero para mayor sencillez de exposición y análisis, por el momento se examinan las formas puras de cada sistema.

Capítulo III

Análisis de cada uno de los elementos de un sistema de preferencias

A. — TÉCNICAS PARA LIMITAR LA REPERCUSIÓN DE LAS IMPORTACIONES PREFERENCIALES SOBRE LOS PRODUCTORES DEL MUNDO DESARROLLADO

1. La aplicación de la cláusula de salvaguardia

a) Su funcionamiento y ventajas

32. Con el fin de que las reducciones de las barreras al comercio aceptadas por un país importador no den por resultado un perjuicio grave para los productores nacionales, se faculta habitualmente al país de que se trata a suspender temporalmente esas obligaciones, siempre que se cumplan determinadas condiciones. Se cuenta con una experiencia práctica considerable con respecto al funcionamiento de una cláusula de salvaguardia de este tipo, ya que está prevista en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), la CEE y la Asociación Europea de Libre Intercambio (AELI), etc., si bien presentan diferencias en sus detalles. Se podría, por consiguiente incorporar una cláusula de salvaguardia a un sistema preferencial para las exportaciones industriales de los países en desarrollo. En virtud de ella, las importaciones con derechos preferenciales de un determinado artículo en un país desarrollado serían en principio ilimitadas, pero si, como consecuencia de las preferencias, algún producto se importara en cantidades tan elevadas que causara grave perjuicio a los productores nacionales o de un tercer país de productos semejantes o directamente competitivos, la aplicación del arancel preferencial podría en principio suspenderse total o parcialmente a título temporal.

33. La ventaja de este sistema es que no impone limitación alguna al volumen de las importaciones que disfrutan del trato preferencial. Por este mismo motivo, posee también la segunda ventaja de que no parece ofrecer menos que los sistemas preferenciales vigentes entre algunos países desarrollados y algunos países en desarrollo, ya que dichos sistemas no tienen prevista normalmente una limitación *ex ante* de las importaciones preferenciales. En tercer lugar el sistema no origina complicaciones administrativas ya que las limitaciones se impondrían solamente en los casos, que se supone serían pocos, en que se produjera un perjuicio efectivo. En cuarto término, dentro de un sistema de cláusula de salvaguardia resultaría posible dirigir las medidas de protección contra aquel país en desarrollo que estuviera causando el perjuicio grave; las limitaciones, pues, no tendrían que aplicarse a las importaciones de los demás países en desarrollo.

b) Los problemas y las formas de solucionarlos

34. El sistema de cláusula de salvaguardia origina también algunos problemas que, en cierto modo, pueden resolverse por medio de disposiciones específicas.

35. Generalmente, recurre a la cláusula de salvaguardia de un modo unilateral el país importador que se funda en su propio criterio para juzgar si se ha causado un perjuicio suficientemente grave. Una vez tomada esta decisión, suele ser difícil inducir al país interesado a anularla en poco tiempo, si bien pueden haberse previsto el carácter temporal de las limitaciones y los procedimientos especiales para su revisión. Los países en desarrollo podrían, por consiguiente, temer que cesaran sus importaciones a base de tarifas preferenciales en cuanto surgiera algún problema en el país importador; y les sería más difícil planear sus exportaciones y contar con que se admitiría un volumen determinado en cualquier circunstancia en condiciones preferenciales.

a) Una de las formas de resolver este problema sería la de disponer que el país importador tendría que solicitar la aprobación previa de una entidad internacional adecuada antes de poder recurrir a una cláusula de salvaguardia. Dentro de la CEE se ha previsto esta aprobación previa debido a que concuerda con una serie de otras disposiciones por las que se establece una solidaridad económica estrecha entre los Estados miembros. En el GATT, la AELI e incluso en una agrupación de países en desarrollo como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), la cláusula de salvaguardia, si bien está sujeta a consulta, puede sin embargo, en último término, invocarse de modo unilateral. Puede, por tanto, discutirse si los países desarrollados estarían en condiciones de aceptar que su derecho a defender los intereses nacionales que considerasen vitales pudiera ejercerse tan sólo a condición de contar con la aprobación previa de un órgano internacional. Además, si se requiriera la aprobación previa para recurrir a la cláusula de salvaguardia, los países desarrollados tenderán a insistir en que sea inferior el número de productos a que se aplique el sistema preferencial y podrían inclinarse a optar en favor de una cuota arancelaria o de un derecho reducido en lugar de un sistema de exención de derechos. Si se admite, sin embargo, que los países desarrollados pueden invocar unilateralmente, en caso de necesidad y a título temporal, la cláusula de salvaguardia, tendrían, sin embargo, que someterse a procedimientos de consulta lo antes posible.

b) Otra solución, más aceptable, para ofrecer una garantía mínima a los exportadores de los países en desarrollo, pudiera ser la de disponer que en caso de aplicación de la cláusula de salvaguardia, el país importador no podría, ni aun temporalmente, suspender del todo el trato preferencial, sino que tendría que mantenerlo con respecto a un volumen mínimo que habría de fijarse. El país en desarrollo podría de este modo contar con que en cualquier circunstancia se admitiría un volumen mínimo. Por otra parte, los productores nacionales de los países desarrollados

podrían de este modo quedar asegurados contra las contracciones del volumen absoluto de su producción.

36. Puede considerarse que la cláusula de salvaguardia implica el riesgo de que algunos países desarrollados la aplicarían antes que otros aun cuando no existiese el peligro de un perjuicio grave. Algunos países desarrollados pudieran entonces tener que soportar una parte mayor que otros de la carga que posiblemente constituirán las nuevas importaciones de los países en desarrollo. Ello podría producir presiones adicionales sobre los mercados nacionales de los países desarrollados más liberales, induciéndoles a adoptar a su vez medidas restrictivas.

a) Es cierto que existe también algún riesgo de que se recurra abusivamente a la cláusula de salvaguardia con respecto a las concesiones otorgadas sobre la base de la nación más favorecida, como ocurre en el GATT, pero este riesgo es probablemente mucho más pequeño ya que tales concesiones se otorgan sobre la base de la reciprocidad: cuando el país interesado recurre a la cláusula de salvaguardia sabe que las concesiones que se le han otorgado pueden también ser retiradas a su vez. Este efecto inhibitorio tiene menos probabilidad de presentarse con respecto a los países en desarrollo, los cuales no otorgarían ninguna concesión a cambio de las preferencias que recibirían.

b) Debiera, sin embargo, ser posible reducir cualquier riesgo de esta índole a proporciones aceptables. Además de la garantía mínima que se ha examinado en el inciso b del párrafo 35, podrían establecerse procedimientos especiales de revisión para todos los casos en que se aplica una cláusula de salvaguardia. En consecuencia, el país estaría obligado, después de recurrir a la cláusula, a comunicar a la UNCTAD las medidas adoptadas para restablecer el trato preferencial o, en su caso, los motivos de no haberlo hecho así. El informe pudiera también incluir una reseña detallada de las medidas de ajuste industrial que el país proyecta adoptar con el fin de encontrarse de nuevo en condiciones de otorgar el trato preferencial. Estos informes pudieran constituir la base para un procedimiento de consulta y revisión.

37. Los terceros países desarrollados proveedores pudieran considerar la cláusula de salvaguardia como una garantía insuficiente contra la desviación del comercio producida en su detrimento. Si bien podría preverse la posibilidad de que el país desarrollado importador recurra a la cláusula de salvaguardia en caso de grave perjuicio que lesione a los países desarrollados, proveedores tradicionales de dicho país, los terceros países no tendrían ciertamente seguridad de que el país importador utilizaría efectivamente esta posibilidad. Podría por tanto disponerse que el país desarrollado importador tendría que adoptar medidas adecuadas si, como resultado de la concesión de preferencias, las importaciones de otros países desarrollados disminuyeran en términos absolutos o pasaran a representar una proporción apreciablemente inferior del mercado. Una de estas medidas podría ser la de rebajar el arancel de la nación más favorecida. Tendrían también que crearse posiblemente procedimientos institucionales.

38. Puede plantearse un problema especial entre aquellos países participantes en un sistema general preferencial que, en virtud de acuerdos bilaterales o multilaterales vigentes entre ellos, pudieran, en determinadas condiciones, aplicar restricciones cuantitativas para defender a los productores nacionales contra un perjuicio grave. Esta consecuencia podría evitarse si las partes en esos acuerdos vigentes convienen que en caso de perjuicio procederían en primer término a imponer de nuevo los derechos de la nación más favorecida como medida de protección, y sólo recurrirían a restricciones cuantitativas si después de un período razonable el restablecimiento del trato de la nación más favorecida no hubiese dado los resultados adecuados. Por otra parte, no debería ser posible aplicar restricciones cuantitativas tan sólo a las importaciones procedentes de los países en desarrollo.

2. La fijación de una cuota arancelaria uniforme

a) Las diversas formas de su funcionamiento

39. En lugar de hacer que la limitación del volumen dependa de que se produzca un perjuicio grave, es posible concebir un sistema dentro del cual cada país desarrollado debería admitir en franquicia de derechos tan sólo cierto volumen predeterminado de importaciones correspondiente a cierto porcentaje del consumo interno, de la producción o de las importaciones totales del producto de que se trate. El porcentaje escogido podría ser el mismo para todos los productos y todos los países importadores. En cuanto las importaciones procedentes de los países en desarrollo en su totalidad alcanzaren este nivel máximo, el país desarrollado podría sin más justificación someter las nuevas importaciones de ese producto al arancel de la nación más favorecida. El país importador podría adoptar esa medida aun cuando no se hubiera causado perjuicio. Naturalmente, sería necesario ajustar a intervalos regulares el período de referencia a base del cual se establecerían las cifras del consumo, la producción o la importación. Todos los países en desarrollo podrían, aunque la cuota arancelaria para un año determinado hubiese quedado cubierta, beneficiarse de la cuota arancelaria para el año siguiente.

40. Otra posible forma del sistema de cuota arancelaria sería utilizarlo para retirar el trato preferencial a aquellos países en desarrollo que hubieran mostrado ser especialmente competitivos en relación con un producto determinado. Para conseguir este fin, cabría disponer que el trato preferencial podría retirarse con respecto a las importaciones de aquel país en desarrollo que hubiera utilizado más de cierto porcentaje (por ejemplo, el 33%) de la cuota arancelaria. La consecuencia de esta medida sería otorgar a los demás países en desarrollo, y especialmente a los que iniciaran sus actividades de exportación, la oportunidad de aprovechar la parte de la cuota que hasta entonces había correspondido al país mencionado en primer lugar. La retirada del trato preferencial podría ser gradual: las licencias concedidas dentro de la cuota arancelaria quedarían disponibles para el país primeramente citado en la medida en que los otros países no las utilizaran.

41. Este sistema de exclusión automática de un país determinado para un producto determinado, tiene la ventaja de establecer cierta rotación entre los países que se benefician de las cuotas. A primera vista, los criterios estadísticos empleados podrían también, al parecer, evitar la arbitrariedad en la exclusión de los países realmente competitivos. Pero no ocurriría necesariamente así. Pudiera muy bien suceder que un país quede excluido aunque no sea responsable del hecho de que el país desarrollado de que se trate sienta la necesidad de aplicar la cuota arancelaria. Ciertamente, sería muy posible que las importaciones especialmente competitivas procedieran de un país que sólo contara con un porcentaje reducido de la cuota. Este método actuaría también en contra de los principales países en desarrollo proveedores, debido a que su capacidad productiva les permite probablemente alcanzar con más facilidad el porcentaje que a los pequeños países en desarrollo. Otro resultado de la aplicación de la cuota y de la exclusión de algunos países sería que con respecto a muchos productos, habría diferentes listas de países acogidos al sistema preferencial. Como esas listas tendrían que ser ajustadas siempre que una cuota arancelaria estuviera cubierta y se aplicara el procedimiento de exclusión, puede estimarse que ello supondría una complicación administrativa.

42. Para hacer frente a las posibles objeciones contra el sistema descrito en los párrafos 40 y 41, pudiera concebirse una tercera variante en virtud de la cual se dispondría que un porcentaje determinado de la cuota arancelaria (por ejemplo, el 20%) se reservaría cada año a los nuevos países exportadores, es decir, a los proveedores no tradicionales. Si esta reserva no fuera utilizada, se pasaría al año siguiente y quedaría disponible para todos los países en desarrollo. Este método representaría una solución intermedia en el sentido de que los proveedores no tradicionales podrían siempre contar con una oportunidad, mientras que los países proveedores tradicionales o importantes no correrían el riesgo de ser totalmente excluidos de los beneficios de la preferencia (como pudiera ocurrir conforme al párrafo 40).

43. Los métodos enumerados en los párrafos 40 y 42 facilitarían criterios estadísticos en gran parte automáticos para excluir progresivamente a los proveedores especialmente competitivos y para admitir a los nuevos países. Otra forma de evitar la arbitrariedad pudiera ser la de someter la estructura institucional a una revisión periódica y adoptar las decisiones caso por caso o basándose en criterios pragmáticos que se irían adoptando gradualmente.

b) *Sus ventajas*

44. La evaluación de los resultados probables de un sistema de esta índole dependería, naturalmente, del volumen de la cuota uniforme. Si la cuota arancelaria es grande, se plantearían pocos problemas; si no es lo bastante grande, serían considerables los problemas que se examinan más adelante en el apartado c de la subsección 2. En el supuesto de que el volumen de la cuota sea razonable desde el punto de vista de la capacidad de exportación de los países en desarrollo, el sistema puede ofrecer las ventajas siguientes.

45. La cuota arancelaria podría constituir una garantía para los países en desarrollo de que las importaciones preferenciales procedentes de los mismos no podrían ser detenidas súbitamente alegando un trastorno del mercado. Ello permitiría a los países en desarrollo planificar en mejores condiciones sus exportaciones a los diversos mercados a los países desarrollados⁹.

46. Una cuota arancelaria uniforme para todos los productos haría posible formular una amplia definición de los productos industriales, ya que estaría claro que el productor nacional sólo tendría que aceptar la competencia de los países en desarrollo con respecto a un porcentaje relativamente reducido de la producción, del consumo o de las importaciones totales. Los gobiernos de los países desarrollados podrían alegar que los productores nacionales o de terceros países deberían ser capaces de resistir la competencia con respecto a una proporción tan pequeña del consumo, de la producción de las importaciones. Ello sin duda haría más fácil vencer las objeciones nacionales contra un sistema preferencial.

47. Existiría en apariencia una repartición de las cargas entre los países desarrollados ya que cada uno de ellos podría contar con que sus asociados recibirían un volumen semejante de exportaciones de los países en desarrollo (véase, sin embargo, el párrafo 51 *infra*).

48. La existencia de cuotas arancelarias predeterminadas permitiría a los terceros países determinar de antemano con exactitud los riesgos a que estarían sujetos. Pudiera ciertamente disponerse que el país desarrollado importador impondría la cuota arancelaria en cuanto las importaciones hubieran alcanzado el nivel máximo y un tercer país desarrollado hubiera solicitado su aplicación.

c) *Problemas comunes a todos los sistemas de cuotas arancelarias*

49. Después de enumerar las ventajas que presenta el sistema de cuota arancelaria, puede resultar útil examinar los problemas que se plantean en relación con el mismo. Algunos de esos problemas son comunes a todos los sistemas de cuota arancelaria ya se basen en porcentajes del consumo, ya de la producción o de las importaciones totales, mientras que otros problemas son característicos bien de un sistema basado en un porcentaje del consumo o de la producción, bien de un sistema basado en un porcentaje de las importaciones. Entre los problemas más comunes cabe mencionar los siguientes.

50. Un sistema basado en cuotas arancelarias generalizadas exigiría la introducción por parte de los países desarrollados de un control estadístico y de nuevas disposiciones administrativas. Tendrían que establecerse normas para la utilización de las cuotas, y sería nece-

⁹ Una garantía de este tipo, sin embargo, sólo existiría si los países que son partes en acuerdos internacionales vigentes que permitan la imposición de restricciones cuantitativas en caso de perjuicio a los productores nacionales, los adaptan en forma que asegure que dichas restricciones no pueden aplicarse antes de que se alcance la cuota arancelaria y antes de que el trato de nación más favorecida haya sido aplicado de nuevo durante algún tiempo (véase el párrafo 38 *supra*).

sario evitar los abusos. Para permitir a los países en desarrollo disfrutar de las ventajas de exportar con tarifas preferenciales, los países importadores tendrían por consiguiente, que aceptar algunas complicaciones administrativas. En realidad, sin embargo, esos inconvenientes tendrían un alcance bastante limitado. De hecho, por lo que se refiere a la mayoría de los productos, la capacidad de exportación de los países en desarrollo en su totalidad, quedaría muy probablemente por debajo de la cuota aun cuando esta última equivaliera a un porcentaje relativamente pequeño del consumo, de la producción o de las importaciones totales. El recurso a la cuota no tendría por tanto que producirse antes de que las importaciones se aproximaran a este nivel máximo. Incluso si las importaciones alcanzaran el volumen total de la cuota, cada país importador tendría libertad para decidir si impondría o no la cuota; la institución de la misma podría limitarse a los casos en que un productor nacional o un tercer país desarrollado lo solicitara de modo expreso. Al determinar las normas de aplicación de las cuotas arancelarias, sería sumamente útil tener en cuenta la experiencia de los países que en la actualidad aplican dichas cuotas.

51. Cabe decir que una cuota arancelaria general limita de modo innecesario las importaciones preferenciales, ya que podría aplicarse aun cuando no se hubiera producido ningún perjuicio. Puede por tanto considerarse que el sistema de cuota arancelaria establece el supuesto previo de que en todos o casi todos los casos existe un riesgo de perjuicio aunque en realidad es probable que en la mayoría de los casos no se plantearán problemas para el país importador. Por otra parte, se ha señalado que la opinión de que las importaciones deberían limitarse a una determinada proporción del mercado ha sido práctica frecuente de los elementos proteccionistas, y que sentar todo el sistema de las preferencias sobre esta base podría sin duda alentar de nuevo a tales elementos.

52. Puede alegarse que la repartición de las cargas que implica una cuota arancelaria uniforme no es más que aparente. No hay duda de que la relación entre las actuales importaciones preferentes que proceden de países en desarrollo, por una parte, y el consumo, la producción y las importaciones totales, por la otra, presenta grandes variaciones según cada producto y según cada país. Para algunos productos, las importaciones actuales recibidas por algunos países con tarifas de la nación más favorecida, pueden haber superado ya la cuota arancelaria, mientras que en otros países tales importaciones estarían aún muy por debajo del nivel máximo. Para algunos productos, ciertos países desarrollados pudieran tener que aceptar nuevas importaciones, y otros ninguna. La carga adicional que representa el sistema preferencial recaería, por tanto, con respecto a algunos productos, sobre algunos países, y con respecto a otros productos, sobre otros países. Para responder a esto, puede establecerse una analogía parcial recordando que con respecto a la ayuda, los países desarrollados han aceptado un objetivo uniforme en términos de un porcentaje del producto nacional bruto (PNB). Por consiguiente, puede considerarse que un porcentaje uniforme sería aceptable con respecto

a las importaciones preferenciales de países en desarrollo, ya que ciertamente el porcentaje uniforme del PNB implica también diferentes compromisos *complementarios* por parte de cada uno de los países desarrollados.

53. Existe el riesgo indiscutible de que si se fija un pequeño porcentaje del consumo, de la producción o de las importaciones totales como límite superior para la concesión de trato preferencial, la mayoría de los productos que actualmente exportan los países en desarrollo podrían no disfrutar de los beneficios del nuevo sistema. En muchos casos, las importaciones presentes procedentes de los países en desarrollo superarían ya la cuota arancelaria de modo que las preferencias pudieran no contribuir a fomentar nuevas importaciones. Cabe considerar, sin embargo, que este defecto no sería tan acusado como para reducir en forma intolerable el valor de un sistema preferencial para las exportaciones industriales de los países en desarrollo. Ciertamente puede alegarse que los productos que hasta ahora han sido exportados constituyen sólo una parte muy pequeña de los productos incluidos en la nomenclatura arancelaria, y que ello quedaría contrapesado, a la larga, por el hecho de que para todos los demás productos los países podrían disfrutar de las preferencias del sistema de cuotas arancelarias aunque el porcentaje fuera al parecer reducido. Del mismo modo, puede decirse que los productos que ya han demostrado su plena capacidad competitiva en los mercados de los países desarrollados apenas necesitarían disfrutar de ventajas preferenciales. Por otra parte, si las preferencias se justifican no solamente porque las *industrias* se encuentran en su etapa incipiente, sino con el argumento de la *economía* incipiente, incluso esas exportaciones deberían disfrutar de preferencias sin verse limitadas a la cuota arancelaria.

54. La definición del producto a que se aplicaría la cuota arancelaria sería probablemente uno de los problemas más difíciles. Los países en desarrollo desearían naturalmente establecer una definición lo suficientemente amplia para atenuar la restricción que la cuota arancelaria haría pesar sobre determinadas subpartidas. Los países importadores, por otra parte, tenderán a definir el producto dentro de límites tan estrechos que hagan que la cuota arancelaria se aplique precisamente con respecto a aquellas subpartidas que los países en desarrollo están suministrando. Para evitar una fragmentación tan excesiva que frustraría los objetivos del sistema, sería necesario establecer ciertas normas combinadas con un procedimiento de revisión.

55. Por último, existe el problema de que un sistema de cuotas arancelarias haría más difícil absorber o suspender los sistemas preferenciales existentes que no aplican al parecer límite alguno a las importaciones (para más amplio examen de este tema véase más adelante la sección G).

d) *Consideraciones que se refieren concretamente a un sistema de cuotas arancelarias basado en un porcentaje del consumo o de la producción*

56. En la mayoría de los casos no se dispone en absoluto de cifras sobre el consumo o la producción

o bien no se dispone de ellas con respecto a los productos tal como están clasificados y señalados en las estadísticas de importación o las nomenclaturas arancelarias. Esto no tiene por qué ser un obstáculo, ya que sólo se necesitarán cifras sobre el consumo o la producción para aquellos productos en número relativamente escaso cuyas importaciones totales procedentes de países en desarrollo tuvieran el volumen suficiente para alcanzar el porcentaje expresado en términos del consumo o producción, muy grandes por lo general, de un país desarrollado con respecto al producto de que se trate. La cuota arancelaria sólo tendría que calcularse en el caso de que un productor nacional o un tercer país lo desearan así. Por tanto, en lo que respecta al menos a los productores nacionales, puede esperarse que facilitarían las cifras necesarias para la defensa de sus propios intereses.

57. En algunos casos, puede resultar especialmente desfavorable para los terceros países desarrollados proveedores la fijación del nivel máximo a base de un porcentaje del consumo o de la producción. Ciertamente, cuando un país desarrollado importador o un grupo de estos países posee un mercado interno considerable y aranceles relativamente elevados, sus importaciones totales de un producto determinado procedentes de todos los países, pueden ser inferiores a la cuota arancelaria disponible para los países en desarrollo. En esos casos, en efecto, las importaciones totales pueden ser muy reducidas en términos de un porcentaje del consumo o la producción de un artículo determinado. Los terceros países desarrollados productores se encontrarían entonces en situación desfavorable con respecto a los países en desarrollo para sus exportaciones totales de aquel producto a los mercados desarrollados de que se trata. La carga que sufrirían los terceros países desarrollados sería en esos casos mayor que la que tendrían que soportar los productores nacionales, si bien desde un punto de vista de economía racional pudiera alegarse que son los últimos y no los primeros los que deberían ajustar la estructura de su producción. Este problema podría en cierta medida remediarse con un sistema en que la cuota arancelaria se calculara como porcentaje de las importaciones totales.

58. Por otra parte, es probable que la utilización del consumo como base para calcular el nivel máximo ofrezca mayores ventajas desde el punto de vista de los países en desarrollo que el cálculo de la limitación en función de la producción o especialmente de las importaciones. En el caso de la producción, los países que no producen un artículo determinado pueden eludir la concesión de preferencias sobre unos cuantos productos. En el caso de las importaciones, los países proteccionistas podrían utilizar su política generalmente restrictiva para seguir excluyendo a las importaciones procedentes de los países en desarrollo. El consumo, sin embargo, es considerable en todos los países desarrollados, y un porcentaje del consumo podría en casi todos los casos representar cantidades relativamente importantes. Todo dependería, naturalmente, del porcentaje escogido. También pudiera pensarse en hacer combinaciones; por ejemplo, una combinación en que la cuota arancelaria tuviera que ser equivalente a un x por ciento

del consumo interno, pero no exceder de un y por ciento de las importaciones totales de un producto determinado.

e) *Consideraciones relacionadas concretamente con un sistema de cuotas arancelarias basado en el porcentaje del total de las importaciones*

59. Como ya se ha señalado, es probable que un sistema de cuotas arancelarias basado en el porcentaje del total de las importaciones sea de menos interés para los países en desarrollo, ya que éstos podrían inclinarse por el régimen de preferencias, sobre todo en los casos en que tengan libre acceso a mercados que de otro modo estarían sumamente protegidos, y en los que, por lo tanto, el margen de preferencia es elevado. Cuando se aplica esa clase de aranceles, el total de las importaciones tiende a ser pequeño, por lo que una cuota arancelaria calculada sobre esa base sería también pequeña. Por el contrario, ese sistema puede presentar ciertas ventajas por las razones que se exponen en los párrafos siguientes.

60. Un sistema de cuotas arancelarias basado en el total de las importaciones puede ser ventajoso para los terceros países desarrollados que son proveedores. Si se fijara el límite superior de este modo, se daría seguridad a éstos de que las importaciones procedentes de los países en desarrollo, que se admitieran en condiciones preferenciales, no excederían de cierto porcentaje del total de las importaciones de un artículo determinado.

61. Expresar la limitación del volumen en términos de un porcentaje de las importaciones podría tener ciertas ventajas para los países en desarrollo en el caso de que se produjeran nuevas reducciones aplicando el trato de la nación más favorecida. Aunque esas reducciones disminuirían el margen de preferencia de los países en desarrollo, en cambio es probable que dieran como resultado un aumento en el total de las importaciones. En términos de porcentaje, la cuota arancelaria sería la misma, pero el incremento del total de las importaciones conduciría a un aumento automático en el volumen admitido con arreglo a la cuota. Por consiguiente, las cuotas arancelarias expresadas como porcentaje del total de las importaciones podrían facilitar un posible aumento en las importaciones preferenciales, sin que por ello se entorpeciera toda posible nueva reducción hecha sobre la base de la cláusula de la nación más favorecida.

62. Por último, si el porcentaje se expresara en términos del total de las importaciones, sería mucho más fácil de determinar estadísticamente porque, al contrario de lo que ocurre con las cifras de consumo y de producción, se dispone de estadísticas de importación dignas de confianza. Además, esta medida significaría que los países en desarrollo podrían evaluar más fácilmente la posibilidad de usar en su totalidad el volumen que puede ser admitido en virtud del sistema de cuotas arancelarias. Por lo tanto, podrían, por ejemplo, convenir en controlar la tasa de incremento de sus exportaciones a fin de hacer innecesario el establecimiento oficial de una cuota.

3. Amplitud de las reducciones en los derechos arancelarios

63. Una de las justificaciones principales para conceder la entrada libre de derechos de aduana a los productos de los países en desarrollo es la existencia y la posible ampliación de extensos mercados multinacionales en el mundo desarrollado. Una mera reducción arancelaria sobre una base preferencial seguiría dejando a los países en desarrollo en condiciones de desventaja frente a sus competidores que produjeran dentro de esos mercados multinacionales. Para obtener una igualdad de trato con ellos, las importaciones procedentes de los países en desarrollo deberían quedar también exentas de derechos.

64. Otra razón más para abolir la aplicación de derechos es que los actuales sistemas preferenciales prevén en muchos casos la importación libre de derechos. Sería más difícil absorber o suspender los actuales sistemas si el nuevo sistema preferencial sólo previera reducciones preferenciales de derechos (para más detalles, véase la sección G *infra*).

65. Por el contrario, la mera reducción de los derechos preocuparía menos a los productores de los países desarrollados que una abolición de esos derechos. Por lo tanto, los países desarrollados podrían estar dispuestos a estudiar la forma de incluir una amplia gama de productos en el sistema preferencial. Por otra parte, los argumentos que se puedan aducir a favor del sistema general de cuotas arancelarias tendrían menos peso que las razones invocadas para la supresión general de los derechos de aduana.

66. Se puede alegar que las simples reducciones de los derechos facilitarían la presentación del sistema de preferencias como el prelude de las reducciones que con el tiempo se aplicarían a todos los países en virtud de la cláusula de la nación más favorecida. Es de suponer que sería más fácil, en el caso de posibles negociaciones futuras sobre la base de la nación más favorecida, ponerse a la par con las reducciones de los derechos que con la supresión radical de los derechos arancelarios.

67. Si los países importadores sólo pudieran escoger entre suprimir los derechos arancelarios o excluir enteramente el artículo del sistema de preferencias, es posible que se perdiera la oportunidad de hacer progresos más limitados en forma de simples reducciones. Si se encontrara la forma de hacer reducciones de derechos arancelarios preferenciales, en lugar de excluirlos por completo, sería posible esperar que los países desarrollados incluyeran más artículos de los llamados competitivos en el sistema de preferencias.

68. Se puede tratar de averiguar si los países en desarrollo preferirían obtener una reducción de los derechos arancelarios de todos los artículos en general, sin limitación anticipada del volumen o una supresión general de esos derechos, aunque unida a una cuota arancelaria uniforme fijada de antemano. Es difícil efectuar esa opción en teoría, sobre todo porque la preferencia dependería del margen previsto de reducción y de la cuantía relativa de la cuota arancelaria. No obstante, también cabe pensar que la obtención de la

supresión de derechos — y, por lo tanto, igualdad de trato con los productores nacionales de los países desarrollados, para la gran mayoría de artículos de la nomenclatura arancelaria — acabaría por ser más importante, incluso en relación con una cuota arancelaria uniforme, que obtener una reducción definitiva, que quizá fuera insignificante en lo que respecta a los artículos llamados competitivos, e insuficiente para estimular las exportaciones de nuevos productos.

69. No obstante, la necesidad de prever nuevas reducciones arancelarias adquiere un nuevo aspecto si esas reducciones son un mero complemento de un sistema basado esencialmente en la supresión de los aranceles. Cuando la total eliminación de los aranceles que gravan determinados artículos se ve seriamente obstaculizada es lógico considerar como otra posibilidad la reducción arancelaria, siempre que se reúnan determinadas condiciones que podrían determinarse con antelación.

70. Aunque, en conjunto, parecería preferible optar por la supresión de los derechos, ya sea en una cláusula de salvaguardia o en un sistema de cuotas arancelarias, también se puede decidir que los países desarrollados logren este objetivo gradualmente. El hecho de que al proceso de reducción se le asignara en la CEE y en la AELI un plazo de unos diez años y de unos cinco en la *United States Trade Expansion Act* contribuyó poderosamente a hacer políticamente aceptables los planes respectivos. Los productores tendrían tiempo de adaptarse, y habría menos justificación para excluir artículos desde el principio.

B. — PRODUCTOS A LOS QUE SE CONCEDERÍAN PREFERENCIAS

1. Objetivo propuesto y problemas que presenta su consecución

71. Según la propuesta de los países en desarrollo y las hipótesis del Grupo de las Preferencias, en principio las preferencias se deben hacer extensivas a todas las manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo. Cuanto más amplia sea la gama de productos incluidos en un sistema preferencial, tanto mayor serán las posibilidades de los inversionistas para elegir los ramos de producción que es posible establecer en los países en desarrollo con miras a la exportación al mundo desarrollado. Si las preferencias se limitan a los artículos producidos actualmente en los países en desarrollo se reducirá innecesariamente el alcance del sistema; la experiencia demuestra que en el último decenio varios países han hecho rápidos progresos partiendo de un estado de desarrollo insuficiente y han empezado a producir y exportar artículos cuya fabricación era inconcebible hace unos años. Además, si las preferencias se conceden sólo a los artículos que se producen actualmente, la atención de los países en desarrollo se concentraría en ciertas ramas de producción, cuyos mercados los países desarrollados suelen considerar que están expuestos a grandes trastornos y tienden a excluirlos del sistema de un modo u otro.

72. Sin embargo, la inclusión de todas las manufacturas y semimanufacturas presenta algunos problemas.

En realidad, cada país tendrá algunos artículos que considera «vulnerables» y que quiera excluir del sistema de preferencias. Incluso en las negociaciones Kennedy, en las que se aspiraba a una reducción general, los principales países desarrollados presentaron una lista de excepciones. Entre los productos cuya inclusión en un sistema preferencial es probable que suscite controversias hay dos categorías que merecen especial atención.

73. Sería muy conveniente para los países en desarrollo que la definición de manufacturas y semimanufacturas se ampliara todo lo posible, hasta las primeras fases de la transformación de productos primarios, sobre todo, de productos agrícolas elaborados. En algunos casos, sin embargo, esos productos están muy protegidos, ya que las industrias de transformación correspondientes se ven obligadas a utilizar materias primas agrícolas de producción local cuyo elevado precio se refleja parcialmente en un elevado arancel o en una protección de otro género en el producto acabado. En esos casos, eliminar por completo el derecho de aduanas que grava el producto acabado podría significar que las industrias nacionales de transformación — por causas ajenas a la eficacia de su proceso de transformación — quedarán en condiciones de desventaja frente a las mercancías importadas producidas con materias primas baratas. Si las industrias de transformación sufrieran como consecuencia de esa supresión total de los derechos de aduana, la agricultura nacional podría verse también afectada en los casos en que una parte importante de la producción agrícola correspondiente se utilizara en esas industrias. En consecuencia, es probable que los países en desarrollo vacilen antes de incluir en el sistema preferencial los productos próximos al sector agrícola aunque, con frecuencia, esos artículos revistan una importancia particular para los países en desarrollo menos adelantados.

74. Por lo tanto, al estudiar los diversos procedimientos aplicables a los productos agrícolas elaborados, se debe tener en cuenta que se suele considerar que las actuales barreras comerciales impuestas a esos productos contienen un elemento de protección para el componente agrícola del producto acabado y un elemento de protección para el proceso de transformación industrial de los países desarrollados de que se trate. Eliminando únicamente la parte de la protección que se refiere al proceso de transformación industrial, se daría a las importaciones de artículos elaborados procedentes de los países en desarrollo una igualdad de trato frente a los artículos elaborados producidos en el país. En los casos en que la protección de la industria de transformación es elevada, los beneficios que de esa medida obtengan los países en desarrollo pueden ser considerables. Por el contrario, siempre que los insumos agrícolas representen una parte elevada del valor del producto acabado, la total utilización de las posibilidades de exportación de los países en desarrollo, en lo que se refiere a esos productos, puede seguir siendo muy restringida si se permite que se continúe aplicando una parte de los derechos de aduana¹⁰.

¹⁰ En algunas ocasiones el cálculo del elemento de protección industrial puede presentar problemas. No obstante, esos problemas

75. También podrían surgir dudas en cuanto al procedimiento que se debe aplicar a los productos que en la actualidad están sujetos a restricciones cuantitativas. Cuando se imponen estas restricciones a las importaciones de un producto de cualquier procedencia (países desarrollados y en desarrollo, sin distinción), la concesión de preferencias sobre esos productos puede permitir que los países en desarrollo incrementen sus exportaciones y obtengan una participación mayor en el total de las importaciones sujetas a cuotas. No obstante, cuando se imponen restricciones cuantitativas sólo a las importaciones procedentes de todos o de algunos países en desarrollo, en forma de cuotas globales, bilaterales o unilaterales, la concesión de preferencias puede tener sólo un efecto positivo limitado en los ingresos de exportación dentro de los límites de la cuota. Sin embargo, se debe considerar también que si se conceden preferencias arancelarias a artículos sujetos a restricciones cuantitativas, los productores nacionales pueden sufrir nuevas presiones y, por lo tanto, aducirán nuevos argumentos a favor de que se mantengan las restricciones cuantitativas. En la mayoría de los casos, como una restricción cuantitativa es una barrera mucho más eficaz para las importaciones que cualquier arancel, se puede sostener que no se debe hacer nada que en la práctica retarde la reducción o abolición de esas restricciones. En consecuencia, una disminución de las restricciones puede merecer un tratamiento prioritario, pues aun si la reducción sólo fuera gradual, es probable que produjera mayores beneficios que una expansión dentro de la cuota de exportaciones de los países en desarrollo.

2. Métodos para definir los productos sujetos a preferencias

76. También presenta dificultades determinar a qué productos industriales se deben conceder preferencias, dado que no existe ninguna definición de manufacturas y semimanufacturas internacionalmente aceptada. Algunos tratados — por ejemplo los de la CEE y de la AELI — contienen definiciones de lo que se puede considerar como productos agrícolas, a fin de que las reglas que se les apliquen sean distintas de las que se aplican a los productos industriales. No obstante, en las negociaciones Kennedy se dejó a cada país la tarea de trazar una línea divisoria más o menos clara entre la mayoría de los productos no agrícolas, o sea, los productos industriales, sujetos a la reducción lineal y productos agrícolas respecto de los cuales se trató de llegar a arreglos especiales. De las listas oficiales y oficiosas preparadas de este modo, se deduce que hay productos que se consideran siempre como industriales (sobre todo en los capítulos 25 a 99 de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas), otros que siempre se

no son insolubles como demuestra la experiencia de la AELI, donde se obligó a los países a eliminar el elemento de protección incluido en los impuestos fiscales. Además, en la CEE se hace una distinción entre el impuesto variable correspondiente a la protección del insumo agrícola y el arancel fijo adicional correspondiente a la protección del proceso de transformación industrial. Para aplicar una regla que elimine el elemento de protección industrial habría que prever un procedimiento de revisión.

consideran como agrícolas (sobre todo los capítulos 1 a 24), mientras que existe una tercera categoría de productos que unos grupos o países consideran como industriales y otros como agrícolas. Aunque se han hecho intentos para ponerse de acuerdo sobre una lista común (como en la CEE y en la AELI), las negociaciones han sido siempre muy difíciles. Esas experiencias se deben tener en cuenta al definir las semimanufacturas y manufacturas con objeto de preparar un sistema preferencial. Entre los procedimientos para resolver este problema, los que siguen merecen una especial consideración.

77. Un primer método podría consistir en establecer una lista positiva común de manufacturas y semimanufacturas a las que todos los países desarrollados concedieran preferencias sin excepción. Por lo tanto, no se intentaría llegar a un acuerdo sobre la definición de producto industrial. El procedimiento consistiría meramente en seleccionar los artículos a los que todos los países desarrollados estuvieran dispuestos a conceder preferencias. No obstante, resulta difícil recomendar este método, ya que bastaría que un solo país considerara a un determinado producto como «vulnerable» para que el producto tuviera que ser excluido de la lista. Si otros países desarrollados obraran análogamente y excluyeran artículos por considerarlos «vulnerables», el efecto acumulativo bastaría para reducir el número de productos incluidos en esa lista.

78. Otro método completamente distinto sería abandonar el intento de obtener una lista positiva común y dejar que cada país decidiera los artículos a los que quisiera conceder preferencias. Es indudable que ese método no sería muy satisfactorio, pues haría que se concedieran pocas preferencias efectivas, y además crearía problemas desde el punto de vista de la repartición de las cargas. Es cierto que en las negociaciones Kennedy se empleó un método análogo, porque no existía una determinación *a priori* de la lista de productos que estarían sujetos a reducción arancelaria lineal. No obstante, esas negociaciones se basaron en el principio de la reciprocidad, de modo que permitiera igualar las cargas entre los países, equilibrando las concesiones. Por consiguiente, no fue necesario asegurar que las listas de excepciones fueran más o menos equivalentes. Es evidente que la concesión de preferencias a los países en desarrollo no se puede basar en el principio de la reciprocidad. Por lo tanto, si no se puede disponer que cada país desarrollado haga un esfuerzo más o menos equivalente en lo que respecta a las preferencias, algunos países desarrollados podrían querer conceder preferencias sólo a una gama restringida de mercancías.

79. Entre estos dos métodos hay un tercero que podría consistir en adoptar una definición común de lo que se entiende por manufacturas y semimanufacturas, y a la vez permitir a cada país desarrollado que excluya ciertos artículos de la aplicación de las preferencias. Habría que prever un límite máximo a esas exclusiones (por ejemplo, en términos del porcentaje del total de importaciones de manufacturas y semimanufacturas de cada país) a fin de tener en cuenta

el aspecto de la contribución comparable a que se refiere el párrafo 78 *supra*. Con ese método se podría llegar en principio a una gama de productos suficientemente amplia; al mismo tiempo, cada país podría eliminar, dentro de límites concretos, los artículos que considerara como «vulnerables», mientras que otros países podrían incluirlos en la lista de preferencias. Además, es probable que si se deja a los países la posibilidad de excluir determinados artículos, resulte más fácil llegar a un acuerdo sobre una definición común. Se podría entonces considerar la posibilidad de tomar como base la lista bastante amplia de semimanufacturas y manufacturas presentada por la secretaria de la UNCTAD en el documento TD/B/C.2/3.

80. De todos modos, será necesario fijar criterios respecto del origen de los productos que gozarán del sistema preferencial. Se podría estudiar la posibilidad de adoptar las normas de origen previstas por Australia para su sistema preferencial de importaciones de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo. Con sujeción a ese sistema, un producto podría ser importado con tasa preferencial si el 50 % o más del costo de la mano de obra y del material se hubiera efectuado en un país en desarrollo y si la transformación final previa a la exportación se hubiera llevado a cabo en el país exportador en desarrollo. También en este sistema habría que prever un procedimiento de reclamación y revisión para cerciorarse de que los países desarrollados cumplan esta norma aceptada de manera general.

3. La cuestión de la adopción de medidas especiales relativas a los artículos excluidos

81. Tan pronto como se admite que es necesario contar con una lista de las exclusiones hecha por cada país, hay que hacerse a la idea de que los artículos que los países desarrollados desearán excluir serán con frecuencia los que los países en desarrollo podrían exportar en la actualidad. Por ejemplo, muchos países desearían tal vez excluir el algodón y otros productos textiles. Otros podrían excluir el cuero y productos similares, pero habría también casos en que sólo unos cuantos países aprovecharían la oportunidad de imponer una exclusión, mientras que otros estarían dispuestos a conceder preferencias a artículos excluidos por otros países. Podría darse el caso de que algunas exclusiones se explicarían por el deseo de un país desarrollado importador de salvaguardar las corrientes comerciales con otros países desarrollados.

82. Si se pudiera correr el riesgo de esas exclusiones, esto no significaría que simplemente se mantendría el *statu quo* respecto de ellas. Por el contrario, quizá se puedan dar algunas pautas y fijar algunos objetivos concretos para las futuras negociaciones sobre esos productos. Por ejemplo, es probable que los países desarrollados deseen considerar la posibilidad de declarar oficialmente que, desde ahora hasta el tercer período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, prepararán un plan para que la protección que se conceda a los productores

nacionales se ajuste de tal manera que permita que los países en desarrollo puedan competir para obtener una parte determinada de todo aumento en el consumo de esos artículos. Además, como otra solución, podrían proponer que cada país desarrollado adoptara medidas de política comercial (en relación con los aranceles y restricciones cuantitativas) destinadas a hacer que las industrias nacionales amplíen su producción sólo hasta un límite determinado que les permita absorber únicamente una parte equitativa del aumento del consumo. En particular, en lo que respecta a las llamadas restricciones cuantitativas residuales, sobre las que se han venido realizando consultas desde hace muchos años, debería ser posible ahora tratar de elaborar un programa concreto para suprimirlas en un plazo razonable. En lo que respecta a los productos «vulnerables», los países en desarrollo quizá consideren aceptable el principio de una expansión ordenada de los mercados. De todos modos, las medidas que se tomaran siguiendo las normas consideradas en este párrafo, tendrían la ventaja de destacar que la exclusión de ciertos productos del régimen de preferencias no significaría que no hay obligaciones con respecto a esos productos.

C. — PAÍSES QUE ESTARÍAN DISPUESTOS A CONCEDER PREFERENCIAS

1. *Objetivo*

83. Por diversos motivos, debería perseguirse el objetivo de que todos los países desarrollados puedan participar en el sistema de preferencias. Primero, cuanto mayor sea el número de esos países que participen, tanto mayores serán las oportunidades de diversificación para las exportaciones industriales. Segundo, cada país desarrollado estará en condiciones de conceder mejores condiciones de acceso en forma proporcional a la participación de los países desarrollados en general: en relación con las posibles repercusiones desfavorables de las importaciones procedentes de países en desarrollo sobre los productores nacionales de un determinado país desarrollado, esas repercusiones serían inversamente proporcionales al número de países desarrollados que participen en el sistema. Tercero, cuanto mayor sea el número de países desarrollados que participen, tanto mejor puede funcionar un sistema general de preferencias para reemplazar enteramente a los sistemas actuales. La no participación de uno de los principales mercados desarrollados haría más difícil toda suspensión de los sistemas actuales de preferencias.

84. Por otra parte, en algunos países desarrollados el proceso de adopción de decisiones con respecto a las preferencias puede ser más complicado que en otros. Ello no debe ser motivo para que los demás países vacilen para actuar en forma independiente, por cuanto la experiencia demuestra que las medidas en materia de liberalización del comercio adoptadas por algunos países han tenido en muchos casos un efecto catalizador sobre las adoptadas por otros países. Sería conveniente no obstante que el sistema entrara en vigor aproximadamente en la misma fecha para todos

los países participantes, por cuanto al decidir en qué medida pueden aplicarse las distintas salvaguardias de que se dispone y qué disposiciones han de tomarse respecto de los sistemas de preferencias existentes, cada país desarrollado necesita saber cuáles son los demás países desarrollados que adoptarán las mismas decisiones.

2. *Definición*

85. No existe ninguna definición aceptada respecto de qué países han de ser considerados como desarrollados. No obstante, para un gran número de países que pueden ser clasificados en esa categoría no existe ninguna duda acerca de que reúnen las condiciones necesarias para poder ser así clasificados. Por otra parte, hay otros países que, si bien se los considera por lo general como desarrollados, pueden estimar que no han adelantado todavía lo suficiente en su propio proceso de industrialización y que siguen dependiendo en gran medida de las exportaciones de productos primarios. Tales países, por ejemplo, a diferencia de otros países desarrollados, no se han mostrado dispuestos a ofrecer reducciones lineales en las negociaciones Kennedy. Debe considerarse si no se tendrían en cuenta consideraciones similares, no solamente en las negociaciones llevadas a cabo primordialmente con países económicamente más fuertes (como en las negociaciones Kennedy), sino también en relación con un sistema de preferencias a favor de países más débiles. De todos modos, parecería que los problemas de dichos países podrían ser tenidos en consideración de modo que pudieran participar en un sistema general de preferencias. Quizá podría examinarse la posibilidad de prever para dichos países un plazo más prolongado para lograr el objetivo en materia de supresión o de reducción de derechos. También podría preverse que esos países excluyesen inicialmente un porcentaje mayor de sus importaciones.

3. *¿Deben todos los países desarrollados aplicar el mismo sistema?*

86. El establecimiento de un sistema de preferencias cuyas características y mecanismos detallados sean idénticos para todos los países desarrollados no ha de ser tarea fácil. Sin embargo, si los distintos países desarrollados aplicaran sistemas diferentes, sería muy difícil asegurar que todos los países realicen esfuerzos comparables, decidir acerca de las medidas que deberían adoptarse por lo que se refiere a los sistemas actuales, o examinar el funcionamiento del sistema. También podrían aplicarse consideraciones de carácter arbitrario con respecto a la selección de los países beneficiarios. Además, con objeto de que los países en desarrollo y los «terceros países» tengan una idea exacta de lo que pueden esperar en el futuro, las características esenciales del sistema de preferencias aplicado por los diversos países desarrollados deberían ser uniformes.

87. Hay, desde luego, ciertas diferencias que son inevitables y que, de hecho, han sido consideradas en el presente informe como medio para facilitar la aceptación del sistema. Así, por ejemplo, en el caso de que

se prevean exclusiones iniciales, los productos excluidos por los distintos países pueden ser diferentes. También habrá diferencias respecto del grado en que los distintos países desarrollados pueden otorgar, sobre la base de la cláusula de nación más favorecida, las reducciones arancelarias otorgadas a los países en desarrollo. De todos modos, en tanto las diferencias en la aplicación de los sistemas de preferencias sean de carácter marginal y no pongan en peligro ciertos principios fundamentales, parecería que no son incompatibles con el sistema general.

88. Se plantea otra cuestión en relación con la participación de los países socialistas de Europa oriental en un sistema de preferencias. Los países socialistas que aplican aranceles aduaneros han adoptado ya medidas arancelarias a favor de los países en desarrollo. Bulgaria y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas han suprimido, a través de medidas preferenciales, los derechos aduaneros sobre todas las mercancías importadas de los países en desarrollo y procedentes de dichos países, mientras que Checoslovaquia ha suspendido, en aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, los derechos sobre los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo. Si bien los derechos de aduana desempeñan una función cada vez más importante en diversos países socialistas, en particular en relación con los actuales cambios en el sistema de administración, es dudoso que las concesiones arancelarias otorgadas por países socialistas tengan efectos que puedan ser considerados como equivalentes al establecimiento de un sistema de preferencias por parte de los países con economía de mercado. Quizá convendría, pues, considerar otros medios para aumentar las exportaciones industriales de los países en desarrollo a los países socialistas.

89. A fin de obtener resultados que sean comparables con los obtenidos por los países de economía de mercado en relación con el establecimiento de un sistema de preferencias, los países socialistas podrían considerar quizá la posibilidad de aumentar las importaciones procedentes de los países en desarrollo en la misma medida en que las incrementarían los países de economía de mercado aplicando el sistema de preferencias. Otro método posible podría consistir en una declaración de propósitos en el sentido de que los países socialistas estarían dispuestos a aumentar la proporción de manufacturas y semimanufacturas importadas de los países en desarrollo. Los países socialistas podrían considerar también la posibilidad de lograr otros objetivos cuantitativos similares. Podrían convenir, por ejemplo, en aplicar instrumentos de política comercial apropiados a sus sistemas en forma de lograr tales resultados. Teniendo presente la importancia cada vez mayor de los instrumentos indirectos de administración del comercio exterior en algunos países socialistas, dichos países podrían considerar también la posibilidad de aplicar tales instrumentos para dar acceso preferencial a las importaciones procedentes de los países en desarrollo. Los países socialistas también podrían quizá avenirse a un examen internacional de la eficacia de los métodos sugeridos más arriba después de que haya transcurrido un período razonable de tiempo.

D. — PAÍSES QUE REUNIRÍAN LAS CONDICIONES NECESARIAS PARA GOZAR DE LOS BENEFICIOS DE UN SISTEMA DE PREFERENCIAS

90. La noción de un sistema de preferencias para los países en desarrollo implica que debe existir cierto punto de demarcación, pasado el cual un país ha de ser considerado como desarrollado y, por lo tanto, no llena ya las condiciones para gozar de dichos beneficios. Lo ideal, por consiguiente, sería poder fijar de común acuerdo unos criterios económicos objetivos para determinar qué países en desarrollo han de beneficiarse con el sistema. No obstante, por motivos que se examinarán detenidamente más adelante, es muy difícil en la práctica llegar a un acuerdo sobre tales criterios. Por consiguiente, quizá sea necesario considerar ciertas soluciones de procedimiento como medio para determinar los beneficiarios del sistema de preferencias.

91. Uno de los métodos posibles podría ser tomar como punto de partida el hecho de que para la inmensa mayoría de los beneficiarios potenciales del sistema de preferencias no existe duda alguna de que pertenecen a la categoría de países en desarrollo. En realidad, la cuestión estriba, no en si dichos países se encuentran en proceso de desarrollo, sino en si no debieran agregarse otros países al grupo. Por consiguiente, podría convenirse en que el grupo de países que, en sus relaciones mutuas, se consideran a sí mismos como países en desarrollo, formulara una propuesta inicial respecto de la lista de beneficiarios y que los países desarrollados tuvieran la oportunidad de agregar ciertos países que, en opinión de dichos países desarrollados, pertenezcan también a la categoría de países en desarrollo. Si los países desarrollados no pueden llegar a un acuerdo acerca de los países que deben agregarse a la lista, podría haber ciertas diferencias en la lista de beneficiarios, pero tales diferencias, sin embargo, serían de carácter marginal por cuanto no habría ninguna diferencia de criterio respecto de la mayor parte de los beneficiarios. Si bien este método tendría el inconveniente de que, al establecer la lista inicial, podrían tenerse en cuenta ciertos criterios de carácter no económico, habría también el medio de remediarlo en forma de posibles adiciones.

92. Cabe señalar a este respecto que son relativamente pocos los países cuya clasificación como países en desarrollo o como países no considerados como tales podría plantear alguna cuestión. Pero para muchos de esos países potencialmente marginales al parecer reviste gran importancia el hecho de que se les incluya en un sistema de preferencias o se les excluya de él. En realidad, esos países a menudo producen mercaderías que son, por lo general, suministradas por los países en desarrollo. Por consiguiente, si a dichos países se les incluye entre los beneficiarios del sistema, lograrán probablemente ventajas considerables, en particular por la circunstancia de que a menudo se encuentran geográficamente próximos a los mercados de los países desarrollados y, a veces, cuentan ya con industrias de considerable importancia. Al mismo tiempo, si a esos países no se les incluyese en el sistema, la similitud de su producción con la de los países en desarrollo

que se beneficien del sistema, podría hacer que, con frecuencia, los primeros sufrieran en particular las consecuencias de la consiguiente desviación del comercio. Podrían preverse soluciones en los siguientes sentidos: si estos países estuvieran excluidos del sistema, la cuestión de las garantías contra la desviación del comercio sería muy importante para ellos (véanse los párrafos 37, 48 y 60); en tal caso podría ser necesario incluso prever para esos países garantías especiales. Por otra parte, para fundamentar su deseo de que se les incluya en el sistema, esos países podrían considerar la posibilidad de ofrecer a los países en desarrollo garantías especiales con respecto al control de sus exportaciones en aquellos casos en que, de no haber tal control, pudieran tender a tomar para sí una parte importante de las importaciones preferenciales procedentes de países en desarrollo. Teniendo en cuenta tales consideraciones de carácter práctico, es posible hallar soluciones de tipo pragmático mutuamente satisfactorias.

93. Convendría también considerar el grado en que la participación de algunos países marginales en los planes de integración con los países desarrollados podría armonizarse con la situación de otros países que se beneficien de un sistema preferencial para países en desarrollo. Por una parte, en comparación con los países en desarrollo en general, los países que se encuentran en la situación mencionada pueden gozar de ventajas considerables en un mercado multinacional, pero por otra parte, tendrán que compartir algunas de esas ventajas con los países en desarrollo si se estableciera un sistema general de preferencias. Las consideraciones mencionadas respecto de la cuestión de la suspensión de los sistemas de preferencias existentes para las manufacturas y semimanufacturas (véase la sección G *infra*) pueden guardar cierta relación con este problema. Han de plantearse cuestiones similares en relación con los territorios no independientes de diversos países desarrollados, que disfrutan a menudo de un trato preferencial o que se los trata como si formarían parte del mercado interno del respectivo país desarrollado.

E. — DISPOSICIONES CONCERNIENTES A LOS PAÍSES EN DESARROLLO MENOS ADELANTADOS

1. Consideraciones generales

94. Al tratar de evaluar los beneficios potenciales de un sistema de preferencias para las exportaciones industriales de los países en desarrollo, se advierte con sorpresa que en la actualidad unos 79 países en desarrollo efectúan solamente un 6% aproximadamente de las exportaciones totales de manufacturas de los países en desarrollo. Parecería, por consiguiente, que la creación de un sistema de preferencias produciría, por lo menos en las etapas iniciales, beneficios inmediatos solamente a una pequeña minoría de países en desarrollo. Esos países serían aquellos que cuentan ya con una base industrial y que quizá ya están efectuando en la actualidad tales exportaciones al mundo desarrollado. Sin embargo, la preocupación por la industrialización no

se limita a esos pocos países en desarrollo. Los países en desarrollo menos adelantados desde el punto de vista industrial tienen una necesidad especial de evitar las consecuencias de una excesiva dependencia de las exportaciones de productos primarios, así como de evitar los riesgos de un proceso de industrialización que se base únicamente en la sustitución de importaciones. El grupo de países en desarrollo ha propuesto, por consiguiente, que se prevean medidas especiales encaminadas a asegurar que los países en desarrollo menos adelantados puedan participar efectivamente en los beneficios que se espera lograr de un sistema general de preferencias.

95. Antes de examinar las medidas especiales que podrían adoptarse a ese respecto, es necesario recordar que el hecho de que unos pocos países en desarrollo efectúen en la actualidad la mayor parte de las exportaciones industriales, no significa en modo alguno que los países en desarrollo menos adelantados no puedan obtener ventajas de un sistema preferencial, en caso de que se estableciera. Los distintos países pueden exportar ciertos productos industriales como, por ejemplo, los resultantes de una mayor elaboración de las materias primas (como minerales, bauxita, petróleo crudo, maderas), independientemente de que esos países cuenten o no con una amplia base industrial. Del mismo modo, pueden ubicarse en países menos adelantados industrias de conservas, de mayor elaboración de productos de la pesca e incluso la producción de ciertos productos químicos especiales. Algunos de esos países pueden tener incluso oportunidad de importar las materias primas necesarias y elaborarlas. Tales posibilidades pueden presentarse, en particular, para aquellos países menos adelantados que son vecinos de países desarrollados o que están próximos a las vías de comunicación que se dirigen hacia estos últimos. Muchas veces los países menos adelantados tienen, a largo plazo, interés en establecer una sólida estructura industrial sobre la base de la utilización más eficaz de sus recursos, lo que a su vez requiere un amplio acceso a los mercados mundiales. Por tales motivos, sería un error considerar, en forma general, que los países menos adelantados tienen menos interés en el establecimiento de un sistema preferencial que los países más avanzados.

2. Precauciones necesarias

96. Si bien es evidente la necesidad de realizar un esfuerzo máximo a favor de los países en desarrollo menos adelantados, en lo tocante a establecer un sistema de preferencias, la forma de hacerlo merece una atención especial.

97. Debe tenerse especial cuidado de asegurar que los medios que se elijan no menoscaben la utilidad de un sistema de preferencias para el mundo en desarrollo en general. Un método inadecuado sería, por ejemplo, el de proporcionar de forma general libre entrada preferencial únicamente a las importaciones procedentes de los países menos adelantados, negando al mismo tiempo esa franquicia a los países en desarrollo más adelantados. Ello podría significar de hecho que los países en desarrollo que tienen mercaderías para

exportar no estarían en condiciones de competir en igualdad de condiciones con los productores nacionales, mientras que aquellos países a los que se otorgaría esa igualdad de trato sólo contarían durante algún tiempo con unas pocas mercancías para exportar.

98. También debe cuidarse de que las medidas especiales previstas para los países en desarrollo menos adelantados no den lugar a considerables complicaciones de carácter administrativo en los países desarrollados. En la actualidad, en que algunos países desarrollados tienden a simplificar los trámites, los mecanismos excesivamente complejos podrían intensificar las objeciones contra el establecimiento de un sistema de preferencias. La introducción de un arancel de tres columnas (una para el trato de nación más favorecida, otra para las preferencias a favor de los países más adelantados y una tercera para las preferencias a favor de los países menos adelantados) o el establecimiento de cuotas especiales para los países menos adelantados y otras cuotas para los más adelantados podría ser considerado como una complicación excesiva. Primordialmente por razones prácticas parece haber un consenso entre los países desarrollados en el sentido de que las medidas de política comercial, a diferencia de la ayuda financiera que puede ser mejor encaminada, son instrumentos que por su propia naturaleza no permiten una excesiva diferenciación entre distintos países.

99. Por último, el enfoque que se elija para tratar la cuestión de los países menos adelantados no debería complicar ni demorar el establecimiento de un sistema de preferencias. Este sería probablemente el caso si se tratara de llegar a un acuerdo sobre una definición o lista de dichos países. Naturalmente, lo ideal sería poder establecer criterios objetivos para determinar cuáles son los países en desarrollo menos adelantados. Uno de los criterios para definir los países en desarrollo podría ser, evidentemente, el nivel del ingreso *per capita*. Sin embargo, para buen número de países no se dispone de datos fidedignos acerca del ingreso nacional. Además, el uso de distintos tipos de cambio para convertir los cálculos de las cuentas nacionales, muchas veces vicia las comparaciones entre países. Aparte de tales limitaciones, es evidente que no puede considerarse que el ingreso *per capita* sea el único factor que haya que tener en cuenta para determinar el nivel de desarrollo. En ciertos casos un elevado ingreso *per capita* coincide con lo que podría ser considerado como un nivel de desarrollo relativamente bajo, según otros índices. Por consiguiente, el ingreso *per capita* debería combinarse con otros índices de desarrollo, como la importancia del sector manufacturero, el grado de diversificación de las exportaciones, el nivel de la infraestructura, etc. No obstante, cuando hay que tener en cuenta varios índices, es necesario asignar coeficientes de ponderación a cada uno de ellos, lo que no es por cierto tarea fácil. En todos los casos debe adoptarse una decisión en cuanto al punto mínimo de cada índice por debajo del cual el país quedaría calificado como país en desarrollo. También sería difícil decidir si en la categoría de países más adelantados deberían figurar solamente el número relativamente reducido de países que efectúan en la actualidad el grueso de las exporta-

ciones industriales procedentes de los países en desarrollo o si deberían figurar todos los países con la única excepción de aquellos que, según todos los índices posibles de desarrollo, se encuentren en el extremo inferior de la lista. Puesto que hay argumentos a favor de todos los sistemas posibles de clasificación y dado que la formulación de definiciones en que todos pudieran convenir demoraría considerablemente el establecimiento del sistema, sería preferible prever medidas especiales para los países en desarrollo menos adelantados sin tratar de definir las distintas categorías. En los párrafos siguientes se examinan medidas que no requieren tal definición previa.

3. Limitación del período durante el cual se gozaría de preferencias para una mercancía en particular

100. Una de las medidas que favorecería a los países menos adelantados podría basarse en la idea de que ningún país en desarrollo debería estar en condiciones de disfrutar de preferencias con respecto a un producto en particular, por más de un tiempo determinado: a ese respecto el plazo que más se menciona por lo general es el de diez años. Al aplicar esta idea se plantean, sin embargo, ciertos problemas para asegurar la rotación a favor de aquellos países que recién comienzan el proceso de industrialización. Por ejemplo, sería necesario establecer respecto de cada producto la fecha en que cada país en desarrollo ha comenzado a exportar dicho producto en cantidades importantes hacia un determinado país desarrollado. Con respecto a cada mercancía y cada país desarrollado, se contaría rápidamente con una lista diferente de países en desarrollo con derecho a preferencias. Ese sistema complicaría la labor de las autoridades aduaneras y podría también crear problemas con respecto al control de origen. Podría, además, inducir a los países exportadores a adoptar medidas encaminadas a asegurar que sólo se exporte en caso de que exista la certeza de que ha de ser posible mantener una corriente constante de exportaciones; por el contrario, las exportaciones de una fábrica podrían constituir el punto de partida para el cálculo del período decenal, aunque dicha fábrica produjera solamente una cantidad relativamente insignificante de exportaciones.

101. No obstante, tales desventajas pueden superarse en gran medida, si la verificación de que determinado producto ha venido exportándose por espacio de diez años no se realiza anualmente, sino después de transcurrido un período más prolongado a partir de la puesta en marcha del sistema de preferencias. En ese caso, las autoridades aduaneras no tendrían que modificar con tanta frecuencia sus listas respecto a las diferentes partidas. Puesto que, de todos modos, el funcionamiento del sistema de preferencias, será objeto de examen después de transcurrido cierto número de años (véase la sección F *infra*), puede preverse, como una de las normas para ese examen, que se tengan en cuenta los intereses de los países en desarrollo menos adelantados y que al efectuarse el examen, los distintos países dejen de beneficiarse del trato preferencial en relación con todos aquellos productos respecto de los cuales se

hayan realizado exportaciones durante diez años. Para que este método sea de utilidad para los países en desarrollo menos adelantados, se deberá estipular naturalmente que el sistema de preferencias en sí no quedará totalmente terminado después de transcurridos diez años.

4. *Adaptación apropiada de los criterios para aplicar la cláusula de salvaguardia o la cuota arancelaria*

102. También pueden lograrse resultados ventajosos para los países en desarrollo menos adelantados en relación con la aplicación de la cláusula de salvaguardia o la cuota arancelaria, según sea el mecanismo de garantía que se prevea en el sistema de preferencias que se adopte. Cuando se aplique una cláusula de salvaguardia o una cuota arancelaria, la razón para adoptar esos sistemas no ha de ser, por lo general, la competencia resultante de las importaciones de todos los países en desarrollo, sino solamente de algunos de ellos. Por consiguiente, podría preverse que el arancel de la nación más favorecida que se impondría de nuevo se aplicaría solamente a las importaciones procedentes de aquellos países en desarrollo que fuesen más competitivos con respecto a la mercancía de que se trate. Es probable que como resultado de la aplicación de este método se diese a menudo un trato más ventajoso a los países en desarrollo menos adelantados, pues es de suponer que en la mayoría de los casos dichos países serían menos competitivos que los más adelantados. No obstante, este método tendría que ser aplicado de modo diferente según se emplease con el sistema de la cláusula de salvaguardia o el de cuota arancelaria. Esa cuestión se examina a continuación.

103. En el caso del sistema de cláusula de salvaguardia, tendrá que estipularse simplemente que el respectivo país desarrollado suspenderá únicamente el trato preferencial para las importaciones del país o de los países que ocasionen el perjuicio. Esto debería constituir una condición *sine qua non* de la aplicación de la cláusula de salvaguardia y se consideraría como parte de la estructura institucional del sistema. Esta suspensión de las importaciones beneficiaría a los países en desarrollo menos adelantados.

104. En el caso del sistema de cuotas arancelarias, las repercusiones sobre los países menos adelantados variarían según el procedimiento que se elija (véanse los párrafos 39 a 43 *supra*). Según la variante examinada en los párrafos 40 y 41, el país que utilizara más de un determinado porcentaje uniforme de la cuota arancelaria quedaría excluido de la misma, tan pronto como se cubriera dicha cuota arancelaria. Como para el caso de muchos productos no es probable que los países menos adelantados alcancen ese porcentaje de la cuota arancelaria, este procedimiento de exclusión podría constituir una ventaja para dichos países. Pero la verdadera cuestión en este caso es si dichos países podrían explotar esa ventaja iniciando la producción de nuevos productos con miras a la exportación. El procedimiento de exclusión automática presenta, sin embargo, un problema particular por cuanto

los países en desarrollo menos adelantados tienen por lo general solamente muy pocos productos industriales que puedan exportar. Precisamente esas escasas exportaciones industriales correrían el riesgo de la exclusión, en tanto que los países con una base industrial más amplia podrían beneficiarse de las cuotas existentes con respecto a sus demás productos. La exclusión automática, incluso en el caso de no existir perjuicio grave, una vez cubierta la cuota arancelaria, podría por consiguiente perjudicar a aquellos países en desarrollo que todavía por algún tiempo más tendrán que concentrar sus esfuerzos de exportación en unos pocos productos.

105. Por estos motivos, en realidad podría quizá ser más conveniente para los países en desarrollo menos adelantados que se consideraran las variantes del sistema de cuotas arancelarias enumeradas en los párrafos 42 y 43. Si se prevé que un determinado porcentaje de la cuota arancelaria estará reservado siempre para los recién llegados, se aseguraría que los abastecedores tradicionales no utilizaran toda la cuota. Esta garantía podría combinarse con el procedimiento de examen que se menciona más adelante.

5. *Mecanismo permanente para examinar el funcionamiento del sistema desde el punto de vista de la participación equitativa en los beneficios*

106. También se podría prever la creación de un mecanismo permanente que revisara y examinara el funcionamiento del sistema de preferencias y determinara a intervalos regulares si dicho sistema está proporcionando ventajas a todos los países en desarrollo o solamente a unos pocos. Gracias a un mecanismo permanente de este tipo los países menos adelantados que no se hubieran beneficiado del sistema tendrían la seguridad de que no se perderían de vista sus intereses. Ese mecanismo permitiría adaptar el sistema a las necesidades que puedan surgir. En particular, se podría estipular que dentro del marco de la UNCTAD los países desarrollados y los países en desarrollo se ocupen de adoptar medidas especiales a favor de aquellos países que después de un período determinado no hubieran podido aprovechar el sistema de preferencias para iniciar o intensificar sus exportaciones de productos industriales. Estas medidas especiales deberían consistir, preferiblemente, en fomentar y financiar las inversiones en tales países (véase el párrafo 109 *infra*).

6. *La cuestión de las preferencias que podrían conceder los países en desarrollo más adelantados a los menos adelantados*

107. También se plantea la cuestión de saber si la responsabilidad de adoptar medidas a favor de los países menos adelantados debe recaer solamente sobre los países desarrollados o si también los países en desarrollo más adelantados deben contribuir a las ventajas concedidas a los menos adelantados en relación con el sistema de preferencias.

108. Una de las medidas que podrían prever los países más adelantados consiste en declarar que están

dispuestos a conceder preferencias a los países en desarrollo menos adelantados. A favor de esta declaración se puede aducir el argumento de que es probable que los países en desarrollo más adelantados obtengan mayores beneficios de un sistema de preferencias establecido por los países desarrollados; por otra parte, al abrir sus propios mercados a los países menos adelantados, podrían contribuir a que éstos participaran de modo más eficaz en las ventajas que se derivan del establecimiento de un sistema de preferencias. Además, cabe pensar que, en el caso de algunos productos al menos, los países en desarrollo menos adelantados tendrían más probabilidades de penetrar en los mercados, relativamente menos competitivos, de los países en desarrollo más adelantados que en los mercados del mundo desarrollado.

109. Sin embargo, no sería fácil la aplicación práctica de esta idea. Los países en desarrollo tendrían que hacer frente a la ardua tarea de identificar los menos adelantados de entre ellos. No obstante, se puede llegar a un acuerdo de este tipo, con mucha más facilidad dentro de las diversas regiones que a escala mundial, y la concesión de preferencias puede limitarse, por lo tanto, a los países menos adelantados dentro de la misma región. Además, los países en desarrollo más adelantados con frecuencia tropiezan con dificultades de balanza de pagos y, por este motivo, pueden tener gran dificultad en conceder preferencias a los menos avanzados sobre una base no recíproca y general. A menudo ocurre también que sus industrias se encuentran todavía en etapa de formación, de modo que pueden vacilar en exponerlas a la competencia del exterior aunque proceda de un país menos adelantado de la misma región.

110. Por estos motivos, si los países en desarrollo más adelantados se aviniesen a estudiar la posibilidad de conceder preferencias a los menos adelantados, estas preferencias probablemente tendrían que ser de carácter selectivo y podrían necesitar el complemento de disposiciones sobre concesión de licencias. Para tener en cuenta las consideraciones relativas a la balanza de pagos, sería también aconsejable establecer alguna relación entre el acceso preferencial que los países más adelantados concederían a los menos adelantados y el aumento de exportaciones que hubieran alcanzado sobre la base de las preferencias concedidas por los países desarrollados. Cuantas más ventas pudieran efectuar estos países más adelantados en los países desarrollados, tanto más se podría esperar que abrieran sus mercados a los países en desarrollo menos adelantados. Si se pudiera enfocar el problema de este modo, los países en desarrollo más adelantados no concederían inmediatamente preferencias a los menos adelantados sino solamente cuando sus exportaciones a los países desarrollados hubieran aumentado como consecuencia del sistema de preferencias. Los países más adelantados podrían estudiar la posibilidad de suscribir una declaración de su propósito de actuar de este modo en sus relaciones comerciales con países menos adelantados. Las medidas adoptadas sobre la base de dicha declaración podrían revisarse al mismo tiempo que se revise el funcionamiento del sistema de

preferencias desde el punto de vista de los países en desarrollo menos adelantados. Si para entonces los países en desarrollo más adelantados no hubieran actuado conforme a lo estipulado, ello podría constituir un motivo para tomar nuevas medidas especiales en favor de los países menos adelantados.

7. Medidas especiales de asistencia financiera y técnica

111. Después de examinar los diversos métodos de política comercial encaminados a permitir a los países menos adelantados aprovechar en mayor grado un sistema general de preferencias para manufacturas y semimanufacturas, hay que recordar que las medidas de asistencia financiera y técnica pueden ser aún de mayor importancia para alcanzar resultados a este respecto. Es más, esos países con frecuencia no han establecido todavía ninguna capacidad de producción de bienes que se puedan vender en los mercados de los países desarrollados. Para compensar esta desventaja, dichos países necesitarían un acceso prioritario a fondos destinados a emprender estudios de viabilidad, a capacitar personal y, con el tiempo, a financiar estas industrias. Después habría que realizar un esfuerzo especial para ayudar a estos países a aumentar la eficacia y mejorar la calidad de su producción. En todas estas medidas, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial y las instituciones bancarias internacionales y regionales tendrían que desempeñar un papel importante. Para que estas instituciones concedieran atención especial a los problemas de los países menos adelantados desde el punto de vista industrial en relación con un sistema de preferencias, sería conveniente establecer pautas concretas. Los países menos adelantados también adolecen a menudo de determinadas insuficiencias con respecto a su infraestructura — considerada en su sentido más amplio — y, por lo tanto, sería necesario que las instituciones internacionales que se ocupan de los diversos elementos de la infraestructura prestaran atención especial a sus necesidades, con el fin de que estos países puedan atraer inversiones.

112. Por último, los países en desarrollo menos adelantados son con frecuencia los que poseen un mercado interno relativamente pequeño. Sin embargo, un mercado interno de tamaño suficiente ha sido, en muchos casos, un punto de partida especialmente útil y necesario para la industrialización y en especial para empezar a exportar subsiguientemente a los países desarrollados. Parece, por lo tanto, que un esfuerzo sistemático por establecer mercados multinacionales sería de interés especial para el gran número de pequeños países en desarrollo menos adelantados. A este respecto, se presentó un informe a la Junta de Comercio y Desarrollo¹¹, en el que se indica que los esfuerzos de los propios países en desarrollo por ampliar sus mercados podrían ser completados por una política internacional de apoyo a la integración entre aquellos países. Tal política estaría destinada a ayudar a los países en desarrollo,

¹¹ *Expansión del comercio e integración económica entre países en desarrollo* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 67.II.D.28).

especialmente a los menos adelantados de entre ellos, a superar las muchas dificultades especiales con que tropiezan en sus esfuerzos por liberalizar e integrar su comercio. Si fuera posible que los criterios llegaran a coincidir con cierta precisión en determinados elementos de esa política de apoyo, los países en desarrollo más pequeños y menos adelantados serían los principales beneficiarios. Unas disposiciones específicas para los países en desarrollo menos adelantados que pudieran incorporarse a una sistema de preferencias, junto con otras medidas a su favor en materia de comercio de los productos básicos, ayuda financiera y técnica, apoyo a la integración, etc., formarían un programa coherente que ayudaría a los países en desarrollo menos adelantados industrialmente a iniciar o intensificar las exportaciones industriales.

F. — DURACIÓN DEL SISTEMA DE PREFERENCIAS

1. Argumentos a favor de la limitación de la duración

113. A continuación se discuten algunos de los argumentos que se pueden aducir a favor de la limitación del sistema.

114. Cuando un país deja de ser considerado como país en desarrollo, por ejemplo porque ha logrado establecer un comercio exterior diversificado y alcanzar un crecimiento autosostenido, deja de estar justificado que disfrute de ventajas especiales frente a las exportaciones de países desarrollados a los mercados de otros países desarrollados.

115. Cuando una industria en un determinado país en desarrollo ha llegado a ser competitiva en los mercados del mundo desarrollado, se puede argüir que ya no necesita que se le concedan ventajas frente a industrias análogas en terceros países desarrollados. Una industria puede llegar a ser competitiva aunque se deba seguir considerando al país de que se trata como país en desarrollo.

116. Si pueden disfrutar de preferencias durante un período ilimitado, cabe la posibilidad de que los productores de un país en desarrollo no tengan suficiente estímulo para aumentar su eficiencia y adquieran de este modo un interés creado en contra de una mayor liberalización del comercio mundial sobre la base de la cláusula de la nación más favorecida.

117. Un sistema de preferencias como el que se prevé en este informe deberá ser revisado para determinar si cumple las esperanzas que se pusieron en él y si se han disipado las dudas que surgieron antes de su establecimiento. Esta revisión podría llevarse a cabo con especial eficacia si fuera limitada la duración del sistema, y esto podría aumentar en consecuencia las probabilidades de garantizar que los países desarrollados participaran extensamente en el sistema.

2. Diversos modos de enfocar el problema de la duración

118. Ya se han examinado algunos de los argumentos a favor de la duración limitada en relación con las disposiciones para limitar las repercusiones del sistema

sobre los productores de los países desarrollados y con respecto a los países menos adelantados. En la presente sección se trata de determinar si la duración del sistema en conjunto debe ser limitada y hasta qué punto se podrían resolver por otros medios los diversos argumentos a favor de la limitación. Es posible que merezcan nuevo examen los siguientes medios para garantizar el carácter temporal del sistema.

119. Un medio de asegurar la limitación temporal del sistema sería estipular que las preferencias concedidas a los países en desarrollo tendrán que hacerse extensivas a todos los países, sobre la base de la cláusula de la nación más favorecida, después de determinado plazo. Es decir que se relacionaría el establecimiento de preferencias a favor de los países en desarrollo con un compromiso formal de reducir o abolir los derechos aduaneros sobre una base mundial. Las preferencias serían entonces únicamente una medida previa a futuras concesiones aduaneras mundiales ya convenidas. Este método tendría el inconveniente de que con toda probabilidad las preferencias serían muy pequeñas porque no es probable que después del gran esfuerzo realizado en las negociaciones Kennedy, los países desarrollados estuvieran dispuestos a comprometerse en firme a una nueva supresión o reducción considerable de las tarifas sobre una base mundial. Garantizar el carácter temporal del sistema de este modo significaría en definitiva que se establecería un sistema de preferencias de alcance muy limitado y que los otros aspectos del sistema se sacrificarían al de garantizar su temporalidad.

120. Por otra parte, aunque las preferencias no deben ir vinculadas al hecho de que los países en desarrollo estén dispuestos a hacer las mismas concesiones en una etapa posterior sobre la base de la cláusula de la nación más favorecida, nada debe impedir que se extiendan a los países desarrollados las preferencias concedidas a los países en desarrollo (véase el párrafo 15 *supra*). La duración del trato preferencial para los países en desarrollo sería, por consiguiente, tanto más corta cuanto más pronto tomaran los países desarrollados las mismas medidas sobre la base de la cláusula de la nación más favorecida. Si se pudiera contar con que se iba a producir este hecho, no habría necesidad de establecer reglas en cuanto a la duración porque en la práctica el sistema de preferencias iría desapareciendo automáticamente.

121. Otro método consistiría en estipular desde el principio que se pondría término al sistema de preferencias en conjunto después de un número de años determinado de antemano. No sería fácil escoger un plazo apropiado que satisficiera las diversas consideraciones que se derivan de la necesidad de limitar la duración del sistema. Por ejemplo, un período de diez años para la duración del sistema en general sería demasiado corto, especialmente en los países en desarrollo menos adelantados, para permitir el establecimiento de una nueva capacidad de producción destinada a la exportación y para permitir a las industrias interesadas mantener su posición en los mercados extranjeros para competir al aplicarse la cláusula de la nación más favorecida. Como consecuencia, muchos

países en desarrollo tal vez nunca podrían disfrutar en grado apreciable de las ventajas del sistema. Las industrias establecidas en los cinco últimos años disfrutarían de los beneficios del sistema solamente durante un breve período. Por otra parte, si se decidiera inmediatamente mantener el sistema, en su conjunto, en vigor durante un período más largo, ello podría aumentar la resistencia contra su aprobación. Sin embargo, si el objetivo es establecer un comercio diversificado para todos los países en desarrollo, el sistema de preferencias tendría que continuar en vigor hasta que la mayor parte de los países estuvieran en condiciones de llevar a cabo modificaciones importantes en sus sistemas de comercio.

122. Con el fin de tener en cuenta estas consideraciones parcialmente contradictorias, tal vez merecería especial atención una solución intermedia. Por ejemplo, se podría estipular que el sistema de preferencias fuera objeto de una revisión al final de un período de diez años. Podrían establecerse inmediatamente ciertas normas aplicables a dicha revisión. Una de ellas podría consistir en determinar si se puede seguir considerando que los países beneficiarios pertenecen a la categoría de países en desarrollo y si los productos que disfrutan de preferencias las siguen necesitando. En las normas también cabría prever que se examinara la cuestión de la exclusión de los países en desarrollo más adelantados, o al menos de algunos de sus productos suficientemente competitivos. Todo país desarrollado que no estuviera satisfecho con los resultados de la revisión podría retirarse del sistema, si así lo deseara. Sin embargo, su retirada tendría que estar sujeta a ciertas condiciones con el fin de garantizar que no sufrieran perjuicio indebido los países en desarrollo recién entrados al sistema y de tener en cuenta los intereses de aquellos países en desarrollo menos adelantados que no hubieran podido beneficiarse del mismo. Por ejemplo, se podría estipular que las preferencias de que se ha disfrutado solamente hacia el final del período de diez años continúen en vigor durante determinado período adicional. Esto facilitaría la planificación de las inversiones en los países en desarrollo y les daría un plazo suficiente durante el cual contarían con acceso libre al mundo desarrollado. En todo caso, cuanto más largo sea el período durante el cual los países desarrollados están dispuestos a aplicar un sistema de preferencias, mayores ventajas podrán obtener los países en desarrollo menos adelantados, especialmente si al final del período de diez años está previsto un procedimiento eficaz de revisión.

G. — RELACIÓN ENTRE UN NUEVO SISTEMA DE PREFERENCIAS Y LOS ACUERDOS PREFERENCIALES ACTUALMENTE EXISTENTES ENTRE CIERTOS PAÍSES DESARROLLADOS Y ALGUNOS PAÍSES EN DESARROLLO

1. Objetivo

123. Por lo general, suele reconocerse que al establecer un sistema de preferencias para los productos manufacturados y semimanufacturados para todos los países en desarrollo, deben tenerse en cuenta las ven-

tajas de que — con respecto a esos productos — ya gozan algunos países en desarrollo, en cierto países desarrollados. Difícilmente puede esperarse que esos países en desarrollo vayan a renunciar a las ventajas de que gozan si el nuevo sistema de preferencias no les otorga ventajas por lo menos equivalentes a las que tienen actualmente. Toda pérdida en los mercados existentes de productos manufacturados y semimanufacturados deberá ser superada o por lo menos compensada por las ganancias posibles que suponga la entrada preferencial en otros mercados. Estas consideraciones tienen especial importancia para los países en desarrollo que pertenecen al sistema preferencial del Commonwealth, puesto que exportan cantidades importantes de productos manufacturados en condiciones preferenciales. En cuanto a los países asociados a la CEE, especialmente en virtud de las Convenciones de Yaundé¹² y de Lagos¹³, la proporción de productos manufacturados y semimanufacturados en las importaciones preferenciales de la CEE es mucho más pequeña, pero es sin embargo importante para algunos países, especialmente si se acepta una definición amplia del concepto de productos manufacturados y semimanufacturados. Si los acuerdos preferenciales existentes van a suspenderse o a absorberse en lo que respecta a los productos manufacturados o semimanufacturados, deberá tenerse especial cuidado de que en el nuevo sistema de preferencias se prevean ventajas equivalentes.

124. Esa misma cuestión de las ventajas equivalentes también puede ser importante para aquellos países en desarrollo que actualmente no están acogidos a ningún sistema especial de preferencias. Algunos de esos países han expresado su interés por lograr preferencias especiales de esa índole en ciertos países desarrollados, incluso en aquellos que actualmente no forman parte de un sistema de preferencias con determinados grupos de países en desarrollo. El establecimiento de un sistema general de preferencias ofrece la ventaja de detener la tendencia hacia la proliferación de esos acuerdos preferenciales entre algunos países desarrollados y otros en desarrollo. Ahora bien, el interés por esos acuerdos sólo disminuirá si el sistema general puede ofrecer a los países que hasta ahora no gozan de preferencias, ventajas equivalentes a las que sólo pueden esperar obtener mediante acuerdos preferenciales con algunos países desarrollados.

2. El problema de la evaluación de la equivalencia

125. Para determinar si un sistema nuevo ofrece ventajas equivalentes habrá que tener en cuenta el número de países desarrollados que participen en ese sistema, los productos que abarque, los márgenes preferenciales que resulten del mismo y la duración del nuevo sistema en comparación con la duración de los antiguos. Cuanto mayor sea el número de países desarro-

¹² Convención de asociación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados africanos y malgache asociados a esta Comunidad, firmada en Yaundé el 20 de julio de 1963.

¹³ Convenio de fecha 16 de julio de 1966 por el que se establece una asociación entre la Comunidad Económica Europea y la República de Nigeria.

llados que participen, mayores serán las posibilidades de compensar en los mercados de otros países desarrollados las pérdidas que puedan producirse en aquellos países desarrollados que eran los únicos hasta ahora en otorgar preferencias. Cuantos más productos actualmente exportados con arreglo a acuerdos preferenciales existentes sean excluidos por otros países de los beneficios de un sistema preferencial, menos probable será que el nuevo sistema pueda otorgar ventajas equivalentes. También debe considerarse que algunos de los sistemas existentes están formalmente limitados en el tiempo y deben volver a negociarse en breve (por ejemplo, las Convenciones de Yaundé y de Lagos), mientras que otros acuerdos existentes pueden verse desfavorablemente afectados por cambios de política en los países desarrollados interesados (cabe citar a ese respecto las consecuencias que podría tener sobre los acuerdos del Commonwealth la entrada del Reino Unido en el Mercado Común Europeo). Esas incertidumbres respecto de los sistemas existentes deberán ser debidamente sopesadas y comparadas con la duración del nuevo sistema.

126. Es decir que para evaluar el nuevo sistema en comparación con los antiguos, deberán tenerse en cuenta muchas variables. Sin embargo, es indispensable efectuar una evaluación aproximada, pues los países que ya gozan de preferencias sólo estarán dispuestos a compartir con otros países las ventajas de los sistemas actuales si llegan a la conclusión de que el nuevo sistema ofrece una posibilidad real de lograr por lo menos oportunidades equivalentes. En tal situación, parece que el método más adecuado consistiría en empezar por evaluar *prima facie* cuáles son las oportunidades que ofrece el nuevo sistema, con todas sus nuevas disposiciones, y prever que, al cabo de cierto número de años, se efectuará un estudio con miras a comprobar si los cálculos se han confirmado. Es decir que es preciso aceptar la idea de que la evaluación inicial se basará en índices bastante aproximados. Por ejemplo, si un país en desarrollo gozaba anteriormente de preferencias exclusivas en un mercado de, por ejemplo, 200 millones de consumidores de países desarrollados, cabe preguntarse si tendrá ventajas equivalentes caso de que se añadan a los que ya otorgan preferencias, países desarrollados con sólo 90 millones de consumidores. Corresponderá especialmente a cada uno de los países en desarrollo interesados juzgar qué importancia debe conceder a las variables anteriormente mencionadas, juicio que podrá efectuarse más fácilmente cuando se conozcan todas las características técnicas del nuevo sistema, por ejemplo, los tipos de salvaguardias relativas al volumen de las importaciones preferenciales. Si bien cabe presumir que al discutirse cada elemento del nuevo sistema, los países tendrán presente la cuestión de saber si un nuevo sistema preferencial les otorga ventajas equivalentes, esa cuestión probablemente habrá de examinarse, en su conjunto, hacia el final de los debates y negociaciones entablados con miras a crear el nuevo sistema.

127. Otra consecuencia de las dificultades con que se tropieza al hacer la evaluación previa será probablemente que la entrada en vigor del nuevo sistema pre-

ferencial para los productos manufacturados y semimanufacturados no podría subordinarse a la abolición formal de las disposiciones de los sistemas preferenciales existentes que se aplican a tales productos. Todo lo que cabe esperar es que la aplicación de las disposiciones pertinentes de esos sistemas se suspenda o, como puede suceder, se adapten a fin de eliminar ciertos aspectos que serían incompatibles con el nuevo sistema. En otros términos, el sistema nuevo y el antiguo podrán tener que coexistir durante cierto tiempo y, en tal caso, deberán formularse ciertas normas a este respecto. A continuación, se estudia la relación que existiría entre el nuevo sistema y los sistemas existentes en el caso de un sistema de cláusulas de salvaguardia y en el de un sistema de cuotas arancelarias¹⁴.

3. Relación entre el sistema de la cláusula de salvaguardia y los sistemas existentes

128. Puesto que en los sistemas existentes no suele preverse una limitación previa del volumen de las mercancías que pueden admitirse con aranceles preferenciales, un nuevo sistema general basado en la cláusula de salvaguardia parecería equivalente al antiguo sistema. Ni siquiera sería necesario suspender formalmente los sistemas antiguos en lo que respecta a los artículos manufacturados y semimanufacturados. No se plantearían muchos problemas para sustituir el antiguo sistema por el nuevo; el problema más importante probablemente se referiría a los productos manufacturados y semimanufacturados que gozaban de preferencias en virtud de los sistemas antiguos, pero que en virtud del sistema nuevo estarían excluidos por otros países desarrollados. Quizá sea justo prever que para esos productos los beneficiarios de los sistemas existentes seguirán gozando de acceso preferencial exclusivo en los países desarrollados de que se trate. Es decir que cuantos más productos abarque el nuevo sistema, más posibilidades habrá de absorber los sistemas existentes.

4. Relación entre el sistema de cuotas arancelarias y los sistemas existentes

129. Si en el nuevo sistema preferencial se prevén limitaciones generales mediante cuotas arancelarias, sería más difícil decir que el nuevo sistema equivale a los antiguos. En consecuencia, la suspensión de los sistemas existentes, suspensión que ha sido propuesta por los países en desarrollo y que constituye una hipótesis de trabajo de la que se partió en el primer período de sesiones del Grupo de las Preferencias, presentará mayores dificultades. Como en los sistemas actuales no se prevé la limitación previa del volumen, a primera vista, por lo menos, parecería que un sistema nuevo en el que sólo se prevean cuotas arancelarias expresadas

¹⁴ No se examina más detenidamente la relación entre un sistema de aranceles reducidos y los antiguos sistemas porque sería prácticamente imposible sostener que un sistema de esa índole equivaldría a los antiguos sistemas, en los que suele preverse la entrada libre de derechos. Pero el problema se presenta en términos análogos al de la relación entre un sistema de cuotas arancelarias y los sistemas existentes.

en términos de un pequeño porcentaje del consumo, de la producción o de las importaciones totales, no ofrece ventajas equivalentes. En cambio, cabe sostener que el logro de esas cuotas en muchos países desarrollados sería más ventajoso que tener un acceso teóricamente ilimitado en los mercados de unos pocos países desarrollados. Además, la duración mínima de 10 años del nuevo sistema es preferible a los sistemas de preferencias existentes que deben volverse a negociar a intervalos breves o que pueden dejarse por completo sin efecto, independientemente de que se establezca un nuevo sistema de preferencias. Pero si los países llegasen a la conclusión de que los inconvenientes del nuevo sistema son más importantes que las ventajas previstas, podrían considerarse las siguientes normas relativas a la coexistencia del sistema nuevo y de los antiguos.

130. Podría disponerse que las cuotas arancelarias para los productos industriales se reservarían para aquellos países en desarrollo que no pertenecen al sistema existente con el país desarrollado de que se trata. Los países en desarrollo que se beneficiaban anteriormente, continuarían gozando del derecho de acceso ilimitado. Cabría sostener a favor de esta solución que los países en desarrollo que anteriormente se beneficiaban, sólo obtendrían cuotas arancelarias en los demás países desarrollados y que, por lo tanto, no podría esperarse que compartieran con los otros países en desarrollo una parte de los mercados de los países desarrollados a que anteriormente tenían derecho en forma exclusiva, mayor que esas mismas cuotas arancelarias.

131. Una solución más justa podría consistir en establecer una distinción entre los productos que anteriormente no se exportaban a base de preferencias existentes y aquellos otros productos que ya se exportaban con arreglo a un sistema preferencial. Respecto de los productos industriales que no se habían exportado, los beneficiarios de las antiguas preferencias gozarían del mismo trato que los beneficiarios del nuevo sistema. Esto significaría que un país desarrollado determinado, de aplicar una cuota arancelaria, impondría esa misma cuota arancelaria a las importaciones tanto de los beneficiarios antiguos como de los nuevos. El argumento a favor de esa solución sería que las ventajas que todavía no se han concretado en forma de nuevas corrientes comerciales difícilmente tendrían que compensarse. En cuanto a los productos industriales que ya se hayan exportado con arreglo a los sistemas antiguos, podría disponerse que seguirán gozando, como anteriormente, de acceso preferencial respecto de un volumen de exportaciones que corresponda al año en que las exportaciones alcanzaron su máximo nivel. Todas las importaciones que excediesen de esa cantidad, recibirían el mismo trato que las importaciones provenientes de los países beneficiarios del nuevo sistema preferencial, es decir, que se aplicaría la cuota arancelaria tanto a los antiguos beneficiarios de las preferencias como a los nuevos. Claro es que también en este sistema esos países podrían mantener ventajas preferenciales exclusivas e ilimitadas respecto de aquellos productos que otros países desarrollados habrían excluido completamente del plan preferencial.

132. Como en el caso del sistema de cuotas arancelarias, los beneficiarios del sistema antiguo pueden seguir gozando de ventajas especiales que no se otorgan a los demás países en desarrollo, es probable que, después de haber entrado en vigor el nuevo sistema general, se seguirá tratando de establecer nuevos sistemas preferenciales exclusivos entre ciertos países desarrollados y ciertos países en desarrollo. En particular, los países en desarrollo que no han gozado anteriormente de preferencias en ninguna parte, pueden insistir en que ellos también deben recibir, por lo menos en algunos países desarrollados, el privilegio de un acceso libre e ilimitado. A favor de este punto de vista, cabe sostener que no tendrá gran importancia para los demás países en desarrollo que algunos de ellos, una vez establecido un sistema preferencial general, logren en algunos países desarrollados condiciones de acceso aún mejores que las que se prevén en el sistema general de preferencias. Pero el hecho de que se siga insistiendo en los sistemas preferenciales exclusivos, menoscabaría una de las ventajas más importantes del establecimiento de un sistema general de preferencias, a saber, la de evitar la proliferación de los sistemas exclusivos. Una solución podría consistir en convenir en un *statu quo* temporal en la negociación de nuevas preferencias exclusivas para los productos industriales. Ese *statu quo* podría durar, por ejemplo, cinco o diez años, al cabo de los cuales, de todas maneras sería necesario volver a examinar si, en la práctica, el nuevo sistema ha proporcionado ventajas equivalentes. Con una medida de esa índole se evitaría que se haga aún más complicada la cuestión de cómo deben tratarse los sistemas existentes para productos industriales.

5. Examen de la equivalencia de las ventajas

133. Independientemente de que el sistema nuevo se base en una cláusula de salvaguardia o en cuotas arancelarias, convendría prever que deberá procederse a una evaluación para determinar si proporciona o no ventajas equivalentes. Dado que siempre debe transcurrir cierto tiempo antes de que se establezcan nuevas corrientes comerciales o que se modifiquen las antiguas, el momento adecuado para esta evaluación será al final del período de diez años. Si la evaluación se hiciese, por ejemplo, al cabo de cinco años y si, como consecuencia de ella, algunos países se considerasen en condiciones de retirarse del sistema general, el sistema podría no tener la estabilidad necesaria para lograr éxito. De todos modos, podría preverse una primera revisión al cabo de cinco años y, si esta revisión demuestra que no se han logrado ventajas equivalentes, se adoptarían medidas especiales para los beneficiarios de los sistemas anteriores. Entre esas medidas cabría incluir las de carácter financiero (véanse los párrafos 109 y 110). Con ello se tomaría en cuenta la situación de algunos de los países en desarrollo menos adelantados que dependen en gran medida de los mercados preferenciales existentes para los pocos productos manufacturados que exportan. Una cláusula de revisión de esa índole constituiría, caso de que esos problemas se planteasen, un medio de solucionarlos.

6. El problema de las preferencias recíprocas o inversas

134. En los párrafos anteriores se examina tan sólo un aspecto de los actuales sistemas preferenciales en relación con el establecimiento de un nuevo sistema general de preferencias, vale decir las medidas que deben tomarse sobre las ventajas que, conforme a los sistemas vigentes se conceden a algunos países en desarrollo pero no a otros. Sin embargo, la cuestión de la compatibilidad y de los posibles reajustes de los sistemas actuales podría plantearse asimismo en relación con las ventajas recíprocas que muchos países en desarrollo que participan en tales sistemas conceden a los países desarrollados interesados, y que en cambio no otorgan a otros países desarrollados o en vías de desarrollo. Estas preferencias recíprocas o inversas presentan los problemas siguientes en relación con el establecimiento de un nuevo sistema general de preferencias:

a) En un nuevo sistema de preferencias cabría esperar que todos los países desarrollados concediesen preferencias a todos los países en desarrollo a base de no reciprocidad. Sería difícil lograr tal decisión si algunos países desarrollados continuaran obteniendo ventajas recíprocas por las preferencias que conceden. Si se espera que los países desarrollados traten por igual a todos los países en desarrollo en materia comercial, también debe esperarse que los países en desarrollo traten a todos los países desarrollados en la misma forma.

b) Resultaría incongruente acabar con la discriminación contra algunos países en desarrollo en los países desarrollados, mientras siguiese tal discriminación contra ellos, en favor de los países desarrollados, en los mercados de los países en desarrollo. Si bien se justifica la igualdad de trato con los productores del mundo desarrollado en los mercados internos de los países desarrollados, existen razones, por lo menos igualmente válidas, en favor de un trato igual al concedido a esos mismos productores en los mercados de otros países en desarrollo.

c) El establecimiento de un sistema general de preferencias constituiría un marco adecuado para la eliminación de las preferencias inversas existentes. Los países en desarrollo que conceden tales ventajas especiales a los países desarrollados pueden estimar que ya no les conviene limitar su libertad de elegir entre las fuentes más favorables de suministro del mundo desarrollado. Podría aducirse, como argumento en favor de la igualdad de trato que en adelante habría de concederse a todos los países desarrollados proveedores, el hecho de que todos los países desarrollados participantes en el nuevo sistema aceptasen una parte de la carga que significa conceder preferencias a los países en desarrollo.

135. No obstante, al considerar la relación de las preferencias inversas con un nuevo sistema general de preferencias, también deben tenerse en cuenta las razones que pueden esgrimirse para no tomar medidas sobre ellas en esta coyuntura:

a) Puede señalarse que la tendencia normal de los acontecimientos del último decenio ha llevado ya a la

reducción de las preferencias inversas. Por ejemplo, según algunas interpretaciones, el otorgamiento de las preferencias y de los procedimientos de licencias de la zona del franco a toda la CEE limita el alcance del problema, y la disminución general registrada en las preferencias del Commonwealth indica que la cuestión se va reduciendo automáticamente.

b) También podría argüirse que los países desarrollados que gozan de tales preferencias no sólo conceden preferencias para los productos industriales de los países en desarrollo interesados, sino también para los productos básicos, y que prestan asimismo una asistencia financiera considerable. Cabe pensar que las preferencias inversas son la contraparte de estas medidas especiales.

136. Si se llegase a la conclusión de que el problema de las preferencias inversas tiene alguna relación con el establecimiento de un nuevo sistema de preferencias, cabría estudiar las soluciones siguientes:

a) Podría estipularse que las preferencias inversas y las demás ventajas especiales, se eliminarían o se harían desaparecer gradualmente conforme a un calendario fijado de antemano. Así como dentro de la CEE y de la AELI los productores que se habían beneficiado anteriormente con mercados internos protegidos pudieron hacer frente a una competencia más intensa, en parte porque se previó un período de transición adecuado, cabe esperar que un procedimiento semejante tendrá resultados igualmente satisfactorios en relación con los mercados protegidos que benefician a los productores de algunos países desarrollados en ciertos países en desarrollo. Además, los múltiples vínculos tradicionales de carácter especial que son ajenos a los obstáculos al comercio continuarían existiendo y favorecerían a los productores interesados de los países desarrollados.

b) Por otra parte, podría surgir un problema, no tanto en relación con el mantenimiento de las preferencias inversas vigentes, sino con la posibilidad de que, una vez establecido el sistema general de preferencias, algunos países en desarrollo se sintiesen inclinados a conceder a ciertos países desarrollados nuevas preferencias recíprocas. En un momento en que los países desarrollados podrían dar un paso importante hacia la no discriminación entre los países en desarrollo, al aceptar un nuevo sistema general de preferencias, sería incongruente que algunos países en desarrollo tomasen medidas en sentido opuesto. Así pues, podría declararse que no se otorgarán nuevas preferencias inversas y que toda medida en contrario tendría como consecuencia interrumpir la participación del país en desarrollo interesado en el sistema general de preferencias.

H. — POSIBILIDAD DE OBLIGACIONES PARALELAS POR PARTE DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

137. Si bien suele reconocerse que los países en desarrollo no deberían hacer concesiones recíprocas en favor de los países desarrollados con relación al establecimiento, por estos últimos, de un sistema general de preferencias, se ha sugerido que el nuevo sistema

preferencial tendría escasa utilidad para muchos países en desarrollo si ellos mismos no tomasen, por su parte, ciertas medidas. En particular, se ha sostenido que mal podrían tener éxito las exportaciones de productos industriales al mundo desarrollado si un país en desarrollo estimase que seguía necesitando una protección muy amplia contra la competencia del exterior, y especialmente contra la de otros países en desarrollo. En segundo lugar, se ha señalado que varios aspectos de la políticas y prácticas gubernamentales de muchos países en desarrollo hacen improbable o imposible el incremento de las exportaciones industriales al mundo desarrollado, aun en caso de establecerse un sistema de preferencias. Por consiguiente, puede decirse que para que las medidas tomadas por la UNCTAD tengan por resultado un incremento efectivo de las exportaciones industriales al mundo desarrollado, tanto los países en desarrollo como los desarrollados tendrán que asumir sus respectivas responsabilidades.

138. No puede negarse que diversos países en desarrollo están ya empezando a tomar medidas a fin de incrementar el comercio entre ellos y adaptar sus políticas gubernamentales a la necesidad de aumentar las exportaciones. Por ello puede considerarse que los países en desarrollo, como cosa natural, tomarán por sí mismos otras medidas en tal sentido. Por otra parte, también puede pensarse que las posibilidades de que se tomen estas medidas en el futuro, aumentarían si los países en desarrollo se comprometiesen debidamente a tal efecto ante la comunidad internacional. Además, esto tendría la ventaja de demostrar a la opinión pública que el establecimiento de un sistema preferencial es parte de un esfuerzo común por mejorar las oportunidades de los países en desarrollo de incrementar sus ingresos externos.

139. En lo que toca al establecimiento de mejores condiciones para la expansión del comercio entre los países en desarrollo, se ha reconocido ya en la resolución 32 (IV), aprobada en el cuarto período de sesiones de la Junta de Comercio y Desarrollo, la necesidad de una acción paralela de parte de los países en vías de desarrollo. En ella se prevé la posibilidad de que los países definan «los programas de acción que puedan ser adoptados para el segundo período de sesiones de la Conferencia». Puesto que las condiciones varían según las diversas regiones en desarrollo, este hecho habría de tenerse en cuenta en esos programas de acción, los cuales sería conveniente basar en las actividades ya emprendidas por diversos grupos de países. Sin embargo, es posible que los países en desarrollo deseen estudiar la posibilidad de incluir en tales programas de acción algunas medidas que puedan ser aplicables a todas las regiones. Un ejemplo de ello podría ser la reducción a un determinado nivel de las medidas proteccionistas, tomadas en relación con otros países de la misma región, para aquellos productos que un país en desarrollo dado haya conseguido exportar al mundo desarrollado en cantidades importantes. Si un país en desarrollo es capaz de soportar la competencia en los mercados del mundo desarrollado, seguramente no necesitará protegerse en forma excesiva ante otros países en desarrollo. Sin embargo, la aplicación de

esta idea plantea algunos problemas que se estudian en otro contexto¹⁵. Otra iniciativa, de carácter más general, relativa a la expansión del comercio entre países en desarrollo podría consistir en que los países en desarrollo más adelantados se declarasen dispuestos a conceder preferencias a los menos adelantados.

140. En lo que respecta a la eliminación de los aspectos de las políticas regionales que son perjudiciales a las exportaciones, podría estudiarse la posibilidad de instituir algunas normas de orientación con respecto a lo que constituyen políticas sanas de exportación de productos industriales. También podrían estudiarse medidas de carácter oficial para formular de común acuerdo una serie de normas de orientación o una especie de código en que se enumerasen las diversas prácticas que tendrían que descartar los países en desarrollo en sus políticas de exportación, así como las medidas positivas que sería menester adoptar para lograr una política acertada de fomento de las exportaciones. Algunas de estas normas pueden no tener la misma fuerza obligatoria que las medidas aplicadas por los países desarrollados al establecer un sistema de preferencias. Sin embargo, podrían constituir la base para un examen crítico con arreglo al cual los países en desarrollo señalarían lo que hubiesen hecho para cumplirlas. Tal examen se ha empleado ya con éxito en otros casos y, de ser utilizado en la UNCTAD, podría aumentar las posibilidades de que el establecimiento de un sistema preferencial tuviera por resultado un aumento importante de las exportaciones industriales de los países en desarrollo. Al efectuarse estas actividades paralelas en relación con el segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo se subrayaría que la acción conjunta tanto de países desarrollados como de países en desarrollo, es necesaria para alcanzar los objetivos de la UNCTAD.

I. — DISPOSICIONES INSTITUCIONALES

141. La preparación y aplicación de un sistema general de preferencias exigiría las debidas disposiciones institucionales puesto que, en la etapa preparatoria habría que crear condiciones propicias para armonizar las discrepancias que puedan entrañar los diversos aspectos de la cuestión; en lo que respecta al funcionamiento del sistema, la necesidad de contar con mecanismos y procedimientos institucionales apropiados se ha señalado ya en relación con varios de los elementos estudiados en el presente informe¹⁶.

142. Las consultas y negociaciones sobre las disposiciones sustantivas del sistema deberán emprenderse en forma tal que todos los países tengan iguales oportunidades de discutir los detalles técnicos del mismo. Para que el mecanismo funcione cabalmente, será nece-

¹⁵ Véase *Expansión del comercio e integración económica entre países en desarrollo* (publicación de las Naciones Unidas. N.º de venta: 67.II.D.28), cap. X, párrs. 48 a 51.

¹⁶ Al momento de adoptar un sistema de preferencias se plantearía otra cuestión o sea la necesidad de que los países que también son Partes Contratantes en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio obtuviesen una exención conforme a las disposiciones del Acuerdo General.

sario efectuar arreglos de carácter institucional con objeto de asegurar la aplicación de las reglas y normas convenidas por los gobiernos, por ejemplo en relación con la cláusula de salvaguardia o las cuotas arancelarias. Por otra parte, habría que establecer procedimientos de revisión apropiados, entre otras cosas, con respecto a las medidas especiales en favor de los países en desarrollo menos adelantados, la evaluación de la equivalencia entre el nuevo sistema y el vigente, así como la duración de las preferencias, y llegado el caso, con respecto a las normas de orientación de política general que podrían aceptar los países en desarrollo. Como todas estas cuestiones interesan directamente a la totalidad de los países que participen en el sistema de preferencias, el carácter universal de la UNCTAD haría posible que todos trabajasen juntos en el funcionamiento del sistema.

K. — RESUMEN DE LOS ASPECTOS PRINCIPALES DE UN SISTEMA DE PREFERENCIAS

143. Para facilitar el examen, se enumeran a continuación, en forma resumida, los aspectos principales de los posibles sistemas analizados en los capítulos anteriores:

a) *Salvaguardias con respecto al volumen.* Una solución sería prever que cada país podrá recurrir a una cláusula de salvaguardia siempre que se respeten ciertos criterios ya convenidos, entre ellos la fijación de un mínimo de importaciones que no debería estar sujeto a una cláusula de salvaguardia. Otra solución podría ser introducir cuotas arancelarias uniformes expresadas en porcentajes del consumo, de la producción o del total de las importaciones.

b) *Alcance de la reducción arancelaria.* Los aranceles se reducirían a cero, pero tal vez este objetivo sólo se alcanzaría gradualmente al cabo de varios años. Sin embargo, cada país desarrollado estaría en libertad de conceder estas reducciones a todos los demás países sobre la base de la nación más favorecida.

c) *Inclusión de los productos.* Sería conveniente llegar a una amplia definición común de semimanufacturas y manufacturas aplicable a todos los países desarrollados, si bien cada país desarrollado debería tener la posibilidad de exceptuar en un primer momento los artículos que representen un pequeño porcentaje de importaciones. Si se adoptase un sistema de cuotas arancelarias, se podrían evitar tales excepciones. En lo que respecta a los productos exceptuados, los países desarrollados podrían declarar su decisión de preparar, dentro de un determinado período, un programa para la expansión de las posibilidades de acceso a sus mercados.

d) *Países que otorgan preferencias.* Todos los países a los que suele considerarse en la categoría de países desarrollados participarían en el sistema. Se concedería a los que no pueden considerarse como plenamente desarrollados la oportunidad de efectuar la reducción de los derechos a un ritmo más lento y de exceptuar inicialmente un número mayor de productos.

e) *Países que obtienen preferencias.* Podría estudiarse la posibilidad de establecer un procedimiento que permitiese definir qué países tienen derecho a beneficiarse del sistema preferencial. Si el grupo de los que se consideran a sí mismos países en desarrollo hiciera la propuesta inicial, los países desarrollados deberían tener la posibilidad de hacer algunas adiciones.

f) *Países en desarrollo menos adelantados.* Se incorporarían al sistema disposiciones especiales en relación con los países en desarrollo menos adelantados, pero no se intentaría definir de antemano tales países. Después que el sistema preferencial hubiese funcionado por espacio de diez años, un país que hubiese exportado un producto dado durante ese período dejaría de beneficiarse de las preferencias otorgadas al mismo. En segundo lugar, en relación con la cláusula de salvaguardia o con los procedimientos de cuotas arancelarias, podrían excluirse de los beneficios del sistema a los productos de aquellos países que hubiesen demostrado ser competitivos, por ejemplo, por haber causado un perjuicio grave o por haber logrado una alta proporción de la cuota arancelaria. En tercer lugar, se establecería un mecanismo permanente de revisión para comprobar si todos los países en desarrollo se beneficiaban con el sistema preferencial y para sugerir medidas adicionales en favor de los países que no se hubiesen beneficiado con él. En cuarto lugar, los países en desarrollo más adelantados se declararían dispuestos a conceder preferencias a los países en desarrollo menos adelantados. Por último, las organizaciones internacionales interesadas decidirían prestar especial atención al fortalecimiento de la capacidad productiva y al mejoramiento de la infraestructura de los países en desarrollo menos adelantados.

g) *Duración.* El sistema preferencial estaría en vigor por espacio de diez años como mínimo. Al final de este plazo, se revisaría el funcionamiento del sistema y podría excluirse de él a ciertos países o productos, o ambas cosas. Si la revisión no satisface a un determinado país desarrollado, éste se podría retirar. Pero aun en ese caso, tal país tendría que seguir concediendo preferencias durante cierto tiempo en relación con todos los artículos que uno de los países en desarrollo hubiese comenzado a exportar antes que terminase el decenio.

h) *Sistemas preferenciales en vigor.* Los actuales sistemas preferenciales, en la medida en que se apliquen a las manufacturas y semimanufacturas, se suspenderían o quedarían absorbidos, en el caso de un sistema general basado en la cláusula de salvaguardia, excepto en lo que respecta a los productos para los cuales no se hubiesen otorgado preferencias en los mercados importantes de los países desarrollados. En el caso de un sistema basado en cuotas arancelarias, se haría una distinción entre los productos exportados en el pasado y los que no hubiesen sido exportados por los beneficiarios de las preferencias que se concedían anteriormente. En el caso de los productos que no habían sido exportados, se suspendería el antiguo sistema. En lo que respecta a los productos que sí se habían exportado anteriormente, los beneficiarios de las preferencias en

vigor continuarían disfrutando del mismo acceso que habían tenido en el pasado, en tanto que las importaciones de los beneficiarios del nuevo sistema podrían estar sujetas a cuotas arancelarias. La cuestión de saber si en virtud del nuevo sistema se concederían ventajas equivalentes sería estudiada por los países en desarrollo interesados mientras estuviese preparándose el sistema y sería revisada después de varios años. En cuanto a las preferencias recíprocas o inversas, los beneficiarios de los países desarrollados podrían acordar su eliminación o su desaparición gradual durante unos años. Otra solución sería prohibir el establecimiento de nuevas preferencias inversas.

i) *Obligaciones paralelas.* Quedaría entendido que las obligaciones paralelas de los países en desarrollo se definirían en el segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, en particular con respecto al comercio entre tales países, y a las normas generales para el establecimiento de una sana política de exportación.

j) *Disposiciones institucionales.* Todos los países en desarrollo y desarrollados podrían participar en consultas y negociaciones generales y detalladas, que llevarían al establecimiento del sistema de preferencias, así como en el funcionamiento y la revisión del sistema, lo cual facilitaría el carácter universal de la UNCTAD.

Documento TD/12/Supp.2

UN SISTEMA DE PREFERENCIAS PARA LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS
Y SEMIMANUFACTURAS DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO A LOS PAÍSES DESARROLLADOS

Informe de la secretaria de la UNCTAD *

[Texto original en inglés]
[13 de octubre de 1967]

ÍNDICE

	Párrafos	Página
INTRODUCCIÓN	1-5	41
CAPÍTULO I. DEFINICIÓN DE LAS MANUFACTURAS Y LAS SEMIMANUFACTURAS	6-14	41
CAPÍTULO II. EXCLUSIÓN DE ALGUNAS MANUFACTURAS Y SEMIMANUFACTURAS DEL TRATO PREFERENCIAL	15-20	43
CAPÍTULO III. LIMITACIÓN CUANTITATIVA A LA ENTRADA PREFERENCIAL DE DETERMINADOS PRODUCTOS MANUFACTURADOS Y SEMIMANUFACTURADOS	21-33	44

LISTA DE CUADROS

1. Importaciones efectuadas por los principales países desarrollados con economía de mercado de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo, clasificadas por productos, 1965	48
2. Importaciones efectuadas por los principales países desarrollados con economía de mercado de manufacturas y semimanufacturas (con arreglo a la clasificación de la UNCTAD) que figuran en los capítulos 1 a 24 de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas, 1965	52
3. Importaciones efectuadas por los Estados Unidos de América de manufacturas y semimanufacturas (con arreglo a la clasificación de la UNCTAD) que figuran en los capítulos 1 a 24 de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas, 1965	53
4. Importaciones efectuadas por la Comunidad Económica Europea de manufacturas y semimanufacturas (con arreglo a la clasificación de la UNCTAD) que figuran en los capítulos 1 a 24 de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas, 1965	54
5. Importaciones efectuadas por el Reino Unido de manufacturas y semimanufacturas (con arreglo a la clasificación de la UNCTAD) que figuran en los capítulos 1 a 24 de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas, 1965	55
6. Importaciones efectuadas por el Japón de manufacturas y semimanufacturas (con arreglo a la clasificación de la UNCTAD) que figuran en los capítulos 1 a 24 de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas, 1965	56
7. Importaciones de productos agrícolas elaborados efectuadas por los países desarrollados con economía de mercado, procedentes de los países en desarrollo, expresadas en porcentaje de las importaciones totales de manufacturas y semimanufacturas de aquellos países y clasificadas por orden de importancia de dicho porcentaje, 1965	57
8. Importaciones de productos agrícolas elaborados efectuadas por las cuatro principales economías de mercado desarrolladas, procedentes de los principales países en desarrollo, por orden de importancia, 1965	58
9. Importaciones de productos agrícolas elaborados efectuadas por las cuatro principales economías de mercado desarrolladas, procedentes de los principales países en desarrollo, clasificadas por productos, 1965	60
10. Manufacturas y semimanufacturas, sin incluir los productos agrícolas elaborados y los tejidos de algodón, sometidas a restricciones cuantitativas en los países desarrollados con economía de mercado: importaciones procedentes de países en desarrollo efectuadas por los principales países desarrollados con economía de mercado que aplican esas restricciones, por productos, 1965	63
11. Producción, importaciones, exportaciones y consumo (al nivel de 3 dígitos de la CUCI): República Federal de Alemania, 1965	66
12. Producción, importaciones, exportaciones y consumo (al nivel de 5 dígitos de la CUCI): República Federal de Alemania, 1965	68
13. Producción, importaciones, exportaciones y consumo de manufacturas y semimanufacturas en los Estados Unidos de América, 1963	70
14. Producción, importaciones, exportaciones y consumo de manufacturas y semimanufacturas en el Reino Unido, 1962 ...	71
15. Producción, importaciones, exportaciones y consumo de manufacturas y semimanufacturas en el Japón, 1963	72
16. Consumo, producción e importaciones de manufacturas y semimanufacturas en los principales países desarrollados con economía de mercado, 1962	73

* Este documento es complemento del informe distribuido con la signatura TD/B/C.2/AC.1/7, que fue examinado en el segundo período de sesiones del Grupo de las Preferencias, y que ahora se presenta a la Conferencia con la signatura TD/12/Supp.1. Véase la pág. 8 del presente volumen.

Introducción

1. En el informe preparado por la secretaría para el segundo período de sesiones del Grupo de las Preferencias (TD/B/C.2/AC.1/7) se examinan algunos aspectos técnicos de un sistema general de preferencias, no recíprocas y no discriminatorias para las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo a los países desarrollados, y se esbozan los diversos elementos necesarios para la aplicación de tales preferencias. Los beneficios que ese sistema de preferencias pueda aportar a los países en desarrollo dependerán en gran proporción de los productos para los cuales se otorguen las preferencias y del volumen de las importaciones admitidas sobre una base preferencial.

2. El presente informe, que puede considerarse como complemento del documento TD/B/C.2/AC.1/7, tiene por objeto presentar un análisis y unos datos cuantitativos que destaquen la importancia de los diversos productos con respecto a su inclusión en ese sistema de preferencias o a su exclusión del mismo, sobre la base de las exportaciones actuales de los países en desarrollo. Trata con ello de poner de manifiesto el orden de magnitud de los beneficios que el sistema de preferencias pueda aportar a esos países en el caso de que las importaciones de los productos que se examinan disfruten de trato preferencial.

3. Dos puntos revisten especial importancia al determinar los productos que deben recibir un trato preferencial: la definición de las manufacturas y de las semimanufacturas y el hecho de que los países que otorgan preferencias tenderán a excluir del trato preferencial a diversos productos a fin de proteger su mercado. El segundo punto tiene también importancia decisiva con respecto al volumen de las importaciones de los diversos productos cuya entrada se autorizaría en los mercados de los países desarrollados conforme al trato preferencial.

4. El presente informe trata por consiguiente de dos cuestiones: primera, la de cuáles son los productos que entran en la definición de las manufacturas y semimanufacturas, y segunda, cuáles artículos, habida cuenta de las importaciones actuales procedentes de los países en desarrollo, tienen especial importancia cuando se considera la exclusión de algunos productos manufacturados y semimanufacturados del trato preferencial. En este informe se examinan también, sobre la base de los datos estadísticos disponibles, algunos criterios económicos de carácter cuantitativo que tienen importancia cuando se trata de limitar el volumen de las importaciones preferenciales de determinados productos. Se procura dar alguna idea de las dimensiones que tales criterios deberían tener con el fin de no restringir la aplicación del sistema preferencial para las manufacturas y semimanufacturas procedentes de países en desarrollo en forma tal que el sistema preferencial perdiera todo su significado.

5. Los detallados cuadros estadísticos que se reproducen en el anexo a este informe sirven de base para las conclusiones a que se llega en este análisis. Se

considera, no obstante, que los datos que esos cuadros contienen no sólo tienen utilidad con respecto a dichas conclusiones, sino que también podrían resultar indispensables para un estudio más detallado de determinados productos y de los problemas que pudieran surgir en relación con un plan de preferencias para las manufacturas y semimanufacturas importadas de los países en desarrollo.

Capítulo I

Definición de las manufacturas y las semimanufacturas

6. No existe una definición internacionalmente aceptada de las manufacturas y las semimanufacturas. Sin embargo, la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas y la secretaría de la UNCTAD han preparado conjuntamente una lista de los productos que deben considerarse como manufacturas o semimanufacturas¹. Esta lista se ha basado en las normas siguientes:

a) *Un producto básico* es un producto agrícola, forestal, pesquero, de caza o cualquier mineral, a cuyo valor la elaboración sólo haya contribuido en muy pequeña medida;

b) *Un artículo semimanufacturado* es un producto de manufactura que, en la mayoría de los casos, debe ser ulteriormente elaborado o incorporado a otros artículos para convertirse en un bien de capital o de consumo;

c) *Los artículos manufacturados acabados* abarcan las manufacturas destinadas al consumo doméstico y los bienes de capital destinados al consumo doméstico y la industria.

7. El cuadro 1 presenta para el año 1965 las importaciones de los principales países desarrollados con economía de mercado² de manufacturas y semimanufacturas (conforme a la anterior definición) procedentes del mundo entero y de los países en desarrollo. El cuadro muestra que en 1965 las importaciones de esos productos procedentes de los países en desarrollo se elevaron a 7.379,4 millones de dólares y representaron el 9,5% de las importaciones totales de esos productos efectuadas por esos países desarrollados con economía de mercado. En esas importaciones de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo, correspondieron a los productos derivados del petróleo 1.739,1 millones de dólares y a los metales no ferrosos sin forjar 1.653,8 millones de dólares. Dejando aparte estas dos partidas, así como los barcos y otras embarcaciones (cuyas importaciones se elevaron a 36,3 millones de dólares)³, el valor de las importaciones

¹ Documento TD/B/C.2/3, de 2 de julio de 1965.

² En este contexto se han incluido los siguientes países: Estados Unidos de América, Canadá, países de la Comunidad Económica Europea (CEE), países de la Asociación Europea de Libre Intercambio (AELI), incluida Finlandia, Australia, Nueva Zelanda y Japón.

³ El hecho de que se excluyan esos productos de los cálculos realizados en este párrafo y en párrafos posteriores no quiere decir que esas manufacturas y semimanufacturas no deban

(Continúa en la página siguiente.)

de manufacturas y semimanufacturas de los principales países desarrollados con economía de mercado procedentes de los países en desarrollo alcanzó en 1965 la cifra de 3.950,7 millones de dólares. Alrededor de un 30,3% de esas importaciones, es decir, 1.198,6 millones de dólares, correspondieron a los tejidos, y el 19,0%, o sea, 751,7 millones de dólares, a productos agrícolas elaborados.

8. Los productos agrícolas elaborados forman parte de los productos enumerados en los capítulos 1 a 24 de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB). En varios acuerdos internacionales, por ejemplo, los que rigen la CEE y la AELI, se considera a la mayor parte de esos productos como productos agrícolas, en oposición a los bienes industriales. En el cuadro 2 se enumeran estos productos agrícolas elaborados. Todos ellos están incluidos en la lista de la UNCTAD como manufacturas o semimanufacturas. Entre ellos tienen especial importancia las bebidas alcohólicas, las frutas (en conserva y preparados de frutas) y la carne (envasada). Estos tres grupos de productos representaron en 1965 el 66% de las importaciones de productos agrícolas elaborados procedentes de países en desarrollo y destinados a los principales países desarrollados con economía de mercado definidos en el párrafo anterior, y su valor total fue de 751,7 millones de dólares.

9. Aunque la importancia relativa de las importaciones totales de productos agrícolas elaborados es bastante parecida para las cuatro principales economías de mercado desarrolladas⁴ (varían del 1,2% al 1,4% de sus importaciones totales según los casos), la parte que corresponde a esos productos en sus importaciones

(Continuación de la nota 3.)

formar parte del sistema preferencial. Tal exclusión obedece tan sólo a razones de comparabilidad.

Las importaciones de barcos y otras embarcaciones procedentes de países en desarrollo se excluyen de los cálculos debido a que las importaciones de esos productos se componen en una gran proporción de buques y embarcaciones construidos en países desarrollados, que se envían de nuevo a estos países para ser reparados. Por consiguiente, no representan importaciones de productos manufacturados en los países en desarrollo.

Los metales no ferrosos sin forjar representan más de una quinta parte de las importaciones totales de manufacturas y semimanufacturas procedentes de países en desarrollo con destino a países desarrollados con economía de mercado. En una proporción considerable, las importaciones de esos metales disfrutan ya de entrada en franquicia. Por consiguiente, la inclusión del volumen de estos productos con los de las demás manufacturas y semimanufacturas falsearía totalmente la evaluación de la importancia de la inclusión de cada una de las manufacturas y semimanufacturas en el sistema preferencial.

Un razonamiento análogo se aplica también a los productos derivados del petróleo. Estos representan casi una cuarta parte de las importaciones totales de manufacturas y semimanufacturas procedentes de países en desarrollo efectuadas por los países desarrollados con economía de mercado. El comercio de estos productos está sometido a condiciones particulares, que resultan de la política que aplican los diversos países en materia de energía y de la estructura de la propiedad que caracteriza a esta rama de la industria. Por consiguiente, la importancia del trato preferencial para los productos derivados del petróleo difícilmente puede compararse con la importancia que este trato tiene para los restantes artículos manufacturados y semimanufacturados de los países en desarrollo.

⁴ Estados Unidos de América, CEE, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y Japón.

totales procedentes de países en desarrollo varía en proporción muy considerable. En todos los casos, la proporción de las importaciones de productos agrícolas elaborados dentro de las importaciones totales de manufacturas y semimanufacturas de esas cuatro economías es mucho más elevada en relación con las importaciones procedentes de los países en desarrollo que por lo que respecta a las provenientes de todas las fuentes. En 1965, las importaciones de productos agrícolas elaborados efectuadas por las citadas economías de mercado desarrolladas equivalían a los siguientes porcentajes de sus importaciones totales de manufacturas y semimanufacturas :

	Procedentes de todas las fuentes	Procedentes de países en desarrollo, con exclusión de los metales no ferrosos sin forjar, los productos derivados del petróleo y los barcos y otras embarcaciones
Estados Unidos	1.2	12.5
CEE	1.3	32.5 ^a
Reino Unido	1.4	15.3
Japón	1.4	26.3

^a Las bebidas alcohólicas representan casi el 50% de las importaciones de la CEE en esta categoría y son importadas en gran parte por Francia de Argelia y Marruecos en virtud de acuerdos especiales de cupos.

10. De estos datos se desprende que si no se incluyeran en el sistema de preferencias los productos agrícolas elaborados por aplicarse una definición más restringida de las manufacturas y semimanufacturas que la que se utiliza en la UNCTAD, ello produciría una reducción muy importante en la aplicación de un sistema preferencial de este tipo. De ese modo, el 32,5% de las importaciones actuales de la CEE de manufacturas y semimanufacturas procedentes de países en desarrollo quedaría excluido del sistema de preferencias, así como el 26,3% de tales importaciones efectuadas por el Japón. Del mismo modo, para el Reino Unido y los Estados Unidos, una parte importante de las importaciones de manufacturas y semimanufacturas procedentes de países en desarrollo no entraría en el sistema de preferencias; las cifras correspondientes serían del 15,3% y del 12,5% respectivamente⁵.

11. Con el fin de facilitar un examen detallado del problema de la inclusión de los productos agrícolas elaborados en el sistema de preferencias, se necesitarán datos detallados, producto por producto, sobre las importaciones actuales de esos productos procedentes de países en desarrollo efectuadas por las distintas economías de mercado desarrolladas para poder así evaluar la importancia relativa de tales importaciones en esas economías. Los cuadros 3, 4, 5 y 6 contienen las cifras de importación de cada uno de los productos agrícolas elaborados para las cuatro principales economías de mercado desarrolladas. Estas cifras muestran la importancia de los distintos productos agrícolas

⁵ Estos porcentajes se refieren al total de importaciones de manufacturas y semimanufacturas, con exclusión de los metales no ferrosos sin forjar, los productos derivados del petróleo y los barcos y otras embarcaciones.

elaborados en las importaciones efectuadas por esos mercados en 1965. Los diez principales productos agrícolas elaborados importados por las principales economías de mercado desarrolladas⁶ procedentes de los países en desarrollo son, por orden de importancia de los productos, los siguientes:

N.º de la CUCI	Productos	Valor (miles de dólares de los EE.UU.)
112	Bebidas alcohólicas	199 975
053	Frutas en conserva y preparados de frutas	153 819
013	Carnes envasadas, n.e.p., y preparados de carne	143 500
032	Pescado envasado, n.e.p., y preparados de pescado	61 925
072.3	Manteca y pasta de cacao	37 546
431	Aceites de origen animal y vegetal, elaborados, etc.	17 564
052	Frutas secas	17 174
122	Manufacturas de tabaco	9 021
599.5 (1)	Almidones e inulina	5 296
512.2 (6)	Glicerina y lejiás glicerosas	3 175
TOTAL ...		648 995

Estos productos representaron el 86% de las exportaciones de productos agrícolas elaborados de los países en desarrollo a las economías de mercado desarrolladas.

12. La participación de cada uno de los países en desarrollo en las importaciones de productos agrícolas elaborados efectuadas por los países desarrollados es desigual. Más del 50% del valor total de los productos agrícolas elaborados importados de los países en desarrollo por las cuatro principales economías de mercado desarrolladas procede de Argelia, Marruecos, China (Taiwán), Argentina, Brasil y Yugoslavia. Sin embargo, la importación de esos productos por las economías de mercado desarrolladas constituye también una fuente importante de ingresos de exportación para otros muchos países en desarrollo, incluidos aquellos que se encuentran en las primeras fases de la exportación de productos manufacturados. Por lo que respecta a los ingresos de exportación derivados del comercio de productos manufacturados y semimanufacturados, algunos de esos países cuentan casi exclusivamente con la exportación de productos agrícolas elaborados. Así queda de manifiesto en el cuadro 7, que trata de la distribución de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los distintos países en desarrollo. En ese cuadro puede verse que las importaciones de manufacturas y semimanufacturas de los principales países desarrollados con economía de mercado procedentes de los países en desarrollo que se enumeran a continuación están formadas en más del 50% por productos agrícolas elaborados: Somalia, El Salvador, Togo, Yemen, Cuba, Argelia, Paraguay, Senegal, Irak,

Marruecos, Nicaragua, Etiopía, Argentina, Uruguay y la República Dominicana.

13. En el cuadro 8 se presentan las importaciones de productos agrícolas elaborados, efectuadas por las cuatro principales economías de mercado desarrolladas y procedentes de los cuarenta principales proveedores de esos productos entre los países en desarrollo, por orden de importancia de los proveedores; los seis más importantes son los enumerados en el anterior párrafo 12. El cuadro 9 señala cuáles son, entre los países en desarrollo, los principales proveedores de los diez principales productos agrícolas elaborados (que se detallan en el párrafo 11) importados por los principales países desarrollados con economía de mercado, procedentes de países en desarrollo. En ese cuadro puede verse que Argelia es el principal proveedor de bebidas alcohólicas; China (Taiwán), de frutas en conserva; Argentina, de carne envasada; Marruecos, de pescado envasado; Ghana y Brasil, de aceites animales y vegetales; Irak, de frutas secas, y Cuba, de manufacturas de tabaco.

14. Del presente análisis, así como de los datos más completos contenidos en los cuadros 1 a 16, se infiere que una definición de las manufacturas y semimanufacturas por la que se excluyeran del sistema preferencial los productos agrícolas elaborados (o al menos una gran parte de los mismos) reduciría considerablemente el valor del mismo. Esta conclusión es especialmente exacta por lo que se refiere a los países que se encuentran en la fase incipiente de industrialización.

Capítulo II

Exclusión de algunas manufacturas y semimanufacturas del trato preferencial

15. A partir de aquí se da por supuesto que los productos agrícolas elaborados se consideran como manufacturas y semimanufacturas y forman parte, por consiguiente, del sistema de preferencias. La concesión de preferencias para algunos de esos productos agrícolas elaborados por parte de los países desarrollados en donde la producción de esos artículos goza de una alta protección, y para otras manufacturas y semimanufacturas que actualmente están sometidas a restricciones cuantitativas, presenta problemas especiales⁷. Se plantea, pues, la cuestión de excluir algunos de esos productos del trato preferencial mediante su inclusión en la lista de excepciones.

16. Según se desprende de los datos presentados en la sección anterior sobre los productos agrícolas elaborados, la inclusión de todos estos productos en una lista de excepciones supondría que el trato preferencial no se aplicaría al 35,2% de las importaciones actuales

⁶ Estados Unidos de América, Canadá, países de la CEE, países de la AELI (incluida Finlandia), Australia, Nueva Zelanda y Japón.

⁷ En el documento TD/B/C.2/AC.1/7, que ahora se presenta a la Conferencia, y en los debates del Grupo de las Preferencias en su segundo período de sesiones (véase *Documentos Oficiales de la Junta de Comercio y Desarrollo, quinto período de sesiones, Suplemento N.º 5*, anexo I, párrs. 28 a 36) se ha tratado de las ventajas y dificultades de la inclusión de este último grupo de productos dentro de un sistema de preferencias.

de manufacturas y semimanufacturas de la CEE⁸; los datos respectivos serían el 12,5% para los Estados Unidos, el 15,3% para el Reino Unido y el 26,3% para el Japón.

17. Si se colocara en la lista de excepciones a los textiles de algodón, incluidas las importaciones de prendas de vestir procedentes de países en desarrollo, que están sometidos al Acuerdo a largo plazo del GATT relativo al comercio internacional de los textiles de algodón, ello supondría la exclusión del trato preferencial del 9,9% de las importaciones actuales de manufacturas y semimanufacturas de la CEE⁹. Los datos respectivos serían el 10,6% para los Estados Unidos y el 16,4% para el Reino Unido. Las importaciones del Japón de estos productos en procedencia de los países en desarrollo son insignificantes.

18. Otras manufacturas y semimanufacturas que están sometidas a restricciones cuantitativas de importación en los países desarrollados con economía de mercado son algunos antibióticos y medicamentos; algunos abonos minerales y químicos; los tejidos de seda, lana y yute; muchos productos incluidos entre las prendas de vestir, sin contar las de algodón; la vajilla de porcelana y otros artículos de uso doméstico, etc. En el cuadro 10 se presentan las importaciones de esos productos realizadas por los principales países desarrollados con economía de mercado que aplican esas restricciones. En 1965 esas importaciones se elevaron a unos 85,4 millones de dólares¹⁰.

19. En el caso de que la lista de excepciones comprendiera los productos siguientes:

- a) Todos los productos agrícolas elaborados;
- b) Todos los productos textiles incluidos en el Acuerdo a largo plazo sobre textiles de algodón; y
- c) Aquellas otras manufacturas y semimanufacturas sometidas a restricciones cuantitativas (mencionadas en el párrafo 18), por lo que respecta a los países que aplican tales restricciones,

el valor combinado de los productos incluidos en la lista de excepciones representaría en 1965 los porcentajes siguientes de las importaciones totales de manufacturas y semimanufacturas de las cuatro economías de mercado desarrolladas, con exclusión de los metales no ferrosos

⁸ Ese porcentaje se refiere al total de importaciones de manufacturas y semimanufacturas, con exclusión de los metales no ferrosos sin forjar, los productos del petróleo y los buques y embarcaciones.

⁹ Véase la nota 8.

¹⁰ Algunos de los artículos incluidos son subpartidas para las cuales no se dispone de estadísticas de importación separadas. En esos casos las cifras de importación examinadas se refieren al conjunto de la partida. Las estadísticas sobre productos textiles y prendas de vestir, en general no distinguen entre los productos a base de algodón y los hechos con otros materiales. El volumen de importación de los productos no fabricados con algodón, que es el que interesa en este contexto, ha tenido, por tanto, que ser calculado por la secretaría sobre la base de la relación entre esas dos clases de productos de vestuario importados por los Estados Unidos para los cuales se dispone de datos separados de importación.

sin forjar, los productos derivados del petróleo y los barcos y otras embarcaciones:

	Productos agrícolas elaborados	Productos textiles de algodón	Otros productos sometidos a restricciones cuantitativas	Total de estos productos
Estados Unidos	12.5	10.6	—	23.1
CEE	32.5	9.9	5.8	48.2
Reino Unido	15.3	16.4	2.4 ^a	34.1
Japón	26.3	—	0.5 ^b	26.8

^a Si bien el Reino Unido no aplica restricciones cuantitativas a las importaciones de muchos productos, aparte de los textiles de algodón — las otras restricciones cuantitativas afectan principalmente a los géneros de yute —, este porcentaje de exclusiones es un tanto elevado. Ello se debe a que las importaciones de géneros de yute en el Reino Unido son de bastante importancia. Véase la nota 10.

^b Se observará que la inclusión de los productos examinados en el párrafo 18, en la lista de excepciones por los países que aplican restricciones cuantitativas a la importación de estos productos, no supondría necesariamente la exclusión del trato preferencial de una parte apreciable de las importaciones reales por esos países de manufacturas y semimanufacturas procedentes de países en desarrollo. Ello no significa que esos productos carezcan de importancia para los ingresos de exportación de los países en desarrollo. En realidad, ocurre lo contrario, como se desprende de la importancia que esos productos tienen en las importaciones procedentes de países en desarrollo efectuadas por aquellos países desarrollados con economía de mercado que no aplican restricciones cuantitativas a estos productos.

20. Huelga decir que la exclusión de proporciones tan elevadas como el 30% o incluso el 40% y más de las importaciones actuales de manufacturas y semimanufacturas, haría que el sistema de preferencias generales perdiera gran parte de su eficacia, al menos por lo que respecta al aumento de los ingresos de exportación de los países en desarrollo en el futuro inmediato.

Capítulo III

Limitación cuantitativa a la entrada preferencial de determinados productos manufacturados y semi-manufacturados

21. Mediante la cláusula de salvaguardia o el sistema de cuotas arancelarias, podría limitarse el volumen de importaciones preferenciales de diversas manufacturas y semimanufacturas con objeto de proteger el mercado y sobre todo de evitar un grave perjuicio a los países desarrollados. Se ha sugerido que, en la medida de lo posible, estas decisiones sobre la limitación del trato preferencial deberían basarse en criterios objetivos. En este orden de ideas, debe estudiarse la posibilidad de establecer un sistema de preferencias basado en la admisión exclusiva de un volumen predeterminado de importaciones que corresponda a cierto porcentaje del consumo interno, de la producción o del total de las importaciones de los artículos de que se trata. Son muchos los problemas que se plantean para ponerse de acuerdo sobre un porcentaje uniforme del consumo de artículos en los países desarrollados con economía de mercado que sirva de base del sistema de cuotas arancelarias. En primer lugar, no se cuenta con las estadísticas de consumo pertinentes. En segundo lugar, en las principales economías desarrolladas, varía mucho

la importancia de la producción e importación de los diversos artículos en relación con su consumo, lo cual tiene por resultado que también sea grande la diversidad en el porcentaje del consumo que representan las importaciones actuales ¹¹.

22. No se dispone de datos completos acerca del consumo de las diversas manufacturas y semimanufacturas, ya sea en los países desarrollados o en los países en desarrollo. Por ello, es difícil calcular el volumen de las importaciones de estos productos efectuadas por los países desarrollados con economía de mercado, y procedentes de los países en desarrollo, que quedarían excluidas del trato preferencial, si se fijase como límite para la concesión de preferencias a las distintas manufacturas y semimanufacturas un determinado porcentaje del consumo de estos productos en los diversos países desarrollados con economía de mercado. Existen, sin embargo, datos estadísticos, de diversa amplitud, sobre la producción de manufacturas y semimanufacturas en los diversos países desarrollados con economía de mercado, de manera que, teniendo en cuenta las importaciones y exportaciones de estos productos en el país interesado, se pueda determinar el consumo de estos artículos en el país desarrollado de que se trate. La existencia de estadísticas de producción lo suficientemente amplias en la República Federal de Alemania permite determinar, en el caso de un número bastante representativo de manufacturas y semimanufacturas importadas por ese país, los correspondientes datos sobre el consumo de estos productos. Tales datos figuran en los cuadros 11 y 12.

23. En el cuadro 11 figuran 51 grupos de manufacturas clasificadas por categorías bastante amplias ¹², tales como prendas de vestir, maderas, tejidos de algodón, etc. Los productos comprendidos en estas categorías representaron el 42,1% de las importaciones de la República Federal de Alemania de manufacturas y semimanufacturas provenientes de países en desarrollo en 1965, o el 67,6% de las mismas si se excluyen los productos derivados del petróleo, los metales no ferrosos sin forjar y los barcos y otras embarcaciones. En el cuadro 12 figuran datos sobre el consumo de 18 artículos específicos tales como pañuelos de bolsillo, chales, guantes, etc., comprendidos en los grupos importantes que figuran en el cuadro 11 (y por lo tanto definidos más estrictamente que esos grupos de productos) ¹³. Las manufacturas y semimanufacturas que se indican a continuación corresponden a los grupos de productos incluidos en el cuadro 11, cuyas importaciones procedentes de los países en desarrollo representaron en 1965 más del 3% del consumo registrado en la República Federal de Alemania de dichos grupos de productos.

¹¹ Véase a este respecto el documento TD/B/C.2/AC.1/7, y los párrafos 10 a 27 del informe del Grupo de las Preferencias sobre su segundo período de sesiones (*Documentos Oficiales de la Junta de Comercio y Desarrollo, quinto período de sesiones, Suplemento N.º 5, anexo I*).

¹² Estos grupos de productos representan casi exclusivamente las entradas de 3 dígitos de la CUCI.

¹³ Representan manufacturas y semimanufacturas que figuran en entradas de 4 y 5 dígitos en la CUCI.

N.º de la CUCI	Partida	Importaciones procedentes de los países en desarrollo (en millones de dólares de los EE.UU.)	Porcentaje del consumo
667	Perlas y piedras preciosas y semipreciosas	19.4	30.6
656	Productos textiles, etc., n.e.p.	58.0	14.4
657	Alfombrados y tapicería, etc.	58.0	14.4
052	Frutas secas	3.9	12.2
053	Frutas en conserva y preparados de frutas	24.3	8.4
612	Manufacturas de cuero	1.4	6.2
653.4	Tejidos de yute	2.4	6.2
894	Cochecitos para niños, juguetes, juegos y artículos de deporte	4.0	5.7
613	Pielles finas, preparadas o curtidas	1.3	5.0
243	Madera desbastada	26.3	4.9
633	Manufacturas de corcho	1.0	4.5
611	Cuero	11.3	4.2
032	Pescado envasado y preparados de pescado	5.0	3.9
	TOTAL	216.3	

Estos grupos de productos representan el 29% de las importaciones de la República Federal de Alemania de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo, o casi el 50% de estas importaciones si se excluyen los productos derivados del petróleo, los metales comunes sin forjar y los barcos y otras embarcaciones.

24. Si se emplease una definición más restringida de las diversas manufacturas y semimanufacturas aumentaría aún más el volumen de las importaciones procedentes de los países en desarrollo consistentes en productos cuyas importaciones representan más del 3% del consumo interno de la República Federal de Alemania. Por ejemplo, en la amplia categoría de vestuario (grupo de 3 dígitos en la CUCI) las importaciones provenientes de los países en desarrollo representaron el 2,4% del consumo, pero si se aplicase una definición más restringida de las diversas manufacturas con entradas de 5 dígitos, las importaciones de los siguientes artículos de vestuario provenientes de los países en desarrollo representarían más del 3% del consumo en la República Federal de Alemania:

Partida	Valor de las importaciones procedentes de los países en desarrollo (en millones de dólares de los EE.UU.)	Porcentaje del consumo
Guantes, de punto no elástico	1.1	8.9
Ropa interior, excepto la de punto ...	15.2	7.1
Prendas exteriores, de punto no elástico	29.3	6.3
Prendas de vestir y sus accesorios, de cuero	1.1	3.6
Pañuelos de bolsillo	0.6	3.3
TOTAL	47.3	

25. Este total de 47,3 millones de dólares representa el 55% del total de las importaciones de la República Federal de Alemania provenientes de los países en

desarrollo en la categoría de vestuario. Parece, pues, muy probable que si fuera posible examinar cada uno de los productos que integran todos estos grupos y luego establecer la relación entre las importaciones de los productos y su consumo, las importaciones de un gran número de ellos representarían más del 3% del consumo. Por lo tanto, cabe suponer que si, por ejemplo, se fijase el 3% del consumo interno como criterio para limitar las importaciones preferenciales provenientes de los países en desarrollo, la mayoría de los artículos que la República Federal de Alemania importa actualmente de esos países quedarían afectados por dicha limitación.

26. En los cuadros 13, 14 y 15 figuran datos sobre el consumo de varias manufacturas y semimanufacturas, por lo general representadas por 3 dígitos en la CUCI, en los Estados Unidos de América, el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y el Japón, respectivamente. También puede apreciarse en estos cuadros, en particular en lo que respecta al Reino Unido y al Japón, que las importaciones de muchos productos procedentes de los países en desarrollo representan más del 3% del consumo. Por lo tanto, es probable que las mismas conclusiones a las que se llegó al analizar las estadísticas más amplias relativas a la República Federal de Alemania se apliquen también a estos países.

27. La importancia de la dimensión utilizada para definir las manufacturas y semimanufacturas, cuando se comparan las importaciones de estos productos con su consumo interno, se pone de relieve una vez más en el cuadro 16. En este cuadro se indica el consumo general de manufacturas y semimanufacturas en el caso de las cuatro principales economías de mercado desarrolladas, así como sus importaciones generales de estos productos provenientes de los países en desarrollo y de todas las fuentes. Al incluir todas las manufacturas y semimanufacturas en una sola partida, se utiliza en ese cuadro la definición más amplia que es posible aplicar a estos productos en un sistema de preferencias. Como puede apreciarse en el cuadro, las importaciones de manufacturas y semimanufacturas — tomadas en esta amplia acepción — procedentes de los países en desarrollo representan en todos los casos un porcentaje muy inferior al 3% del consumo interno. En el caso de los Estados Unidos, aun las importaciones de manufacturas y semimanufacturas procedentes de todas las fuentes son muy inferiores al 3% del consumo. Teniendo en cuenta estas conclusiones, así como las relativas a la República Federal de Alemania expuestas en los párrafos 22 y 23, es evidente que no tiene sentido utilizar tan sólo un porcentaje uniforme de consumo como criterio para limitar las importaciones preferenciales. Este criterio sólo tiene sentido concreto si queda en claro la clase de definiciones de manufacturas y semimanufacturas con la cual se relaciona (grupos de productos, subgrupos de productos o determinados productos)¹⁴. Al considerar el porcentaje de consumo que eventualmente se aplicaría en el sistema de preferencias para limitar el volumen de las importaciones

preferenciales de ciertas manufacturas o semimanufacturas, parece indispensable tener en cuenta al mismo tiempo si debe aplicarse una definición amplia o estricta al definir las manufacturas y semimanufacturas de que se trate.

28. Como puede apreciarse en los cuadros 11 a 15, el volumen de las importaciones de las diversas manufacturas procedentes de los países en desarrollo, expresado en porcentaje de la producción interna de los países desarrollados de que se trate, suele ser más alto que si se expresa en porcentaje del consumo interno de estos países. Esto se debe a que la producción de estos artículos en los países desarrollados con economía de mercado es, por lo general, inferior al consumo de los mismos artículos en dichos países, ya que sus importaciones de estos artículos son superiores a sus exportaciones de los de la misma categoría.

29. Además, en los cuadros 11 a 15 se indica el volumen de importaciones de los diversos productos procedentes de los países en desarrollo, en porcentaje de las importaciones totales de esos productos, efectuadas por los países desarrollados con economía de mercado de que se trata. Al igual que en el caso de los porcentajes del consumo y la producción, esos porcentajes varían considerablemente entre los distintos productos. Sin embargo, parece que en el caso de los productos de exportación más importantes de los países en desarrollo, los porcentajes representan alrededor del 10% o más, y muchos productos superan incluso el 20%.

30. Cabe deducir las conclusiones siguientes sobre la aplicación de esos criterios para limitar la cantidad de importaciones preferenciales de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo.

31. En caso de que uno de los criterios ya analizados se utilizase para limitar de manera uniforme el volumen de dichas importaciones preferenciales, un porcentaje uniforme del consumo sería, al parecer, especialmente adecuado para asegurar la protección del mercado de los países desarrollados, así como para permitir a los diversos países desarrollados que concedan ventajas económicas semejantes a los países en desarrollo. En tanto que los niveles de producción o de importación de los diversos productos varían considerablemente entre los países desarrollados, los niveles de consumo son bastante parecidos en países que tienen niveles de vida más o menos comparables.

32. Como es natural, al igual que cualquier otro criterio aplicado de manera uniforme a las distintas situaciones económicas, la utilización de un porcentaje uniforme del consumo como límite para las importaciones preferenciales no resultaría justa en todos los casos. Por ejemplo, cuando debido a la disponibilidad de materia prima, el artículo se produce sobre todo en países en desarrollo, la proporción que corresponda a las importaciones de ese artículo en el consumo en los países desarrollados será necesariamente superior al porcentaje uniforme del consumo por debajo del cual puede considerarse que el fomento de las importaciones mediante preferencias no causa perjuicio económico grave a la industria nacional. Asimismo, en

¹⁴ Dicho en términos más técnicos: entradas de 3, 4 ó 5 dígitos en la CUCI.

los casos en que las importaciones actuales de algunas manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo sean ya superiores al porcentaje uniforme del consumo, no parece justificarse el temor a que el fomento de las importaciones mediante preferencias por encima de ese porcentaje pueda provocar prejuicios graves.

33. Teniendo en cuenta, además, que el límite superior establecido a base de un porcentaje uniforme del consumo variará considerablemente, como se ha demostrado en la presente sección, según el alcance de la definición de las manufacturas y semimanufacturas (grupos de productos, subgrupos de productos, determinados productos) a los que debe aplicarse ese porcentaje, y puede llevar de esta manera a una limitación muy acusada de las importaciones preferenciales, parece lógico que al mismo tiempo que se impone dicho límite superior a las importaciones preferenciales procedentes de los países en desarrollo debe fijarse también un límite inferior, es decir, el volumen mínimo al cual debe concederse un trato preferencial. Al parecer, para cualquier producto este mínimo debe abarcar por lo menos

el volumen actual de las importaciones procedentes de los países en desarrollo, más un determinado porcentaje correspondiente, por ejemplo, a la tasa media de incremento de las importaciones de manufacturas y semimanufacturas con destino a los países desarrollados de que se trate. Este mínimo también sería de utilidad en caso de que se limitase la cantidad de importaciones preferenciales de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo mediante una cláusula de salvaguardia que no estuviese basada en un porcentaje uniforme del consumo, etc., sino en una determinación más específica de las circunstancias que justificarían la limitación de tales importaciones preferenciales. En este orden de ideas, se recordará que en el segundo período de sesiones del Grupo de las Preferencias la mayoría de los países en desarrollo se mostraron partidarios del sistema de cláusula de salvaguardia y que algunos de los países desarrollados con economía de mercado afirmaron que podrían aceptar un sistema que contuviese elementos de los sistemas de cláusula de salvaguardia, cuotas arancelarias y reducción de derechos, a fin de ampliar el alcance del sistema.

CUADRO 1

Importaciones efectuadas por los principales países desarrollados con economía de mercado de manufacturas y semimanufacturas * procedentes de los países en desarrollo **, clasificadas por productos, 1965

(En millones de dólares de los EE.UU., c.i.f.)

N.º de la CUCI	Partida	Mundo	Países en desarrollo	Porcentaje
A.	PRODUCTOS SEMIMANUFACTURADOS	31 060.5	3 299.9	10.6
0	Productos alimenticios y animales vivos	162.1	40.8	25.2
046	Sémola y harina de trigo o de comuña	34.0	1.9	5.5
047	Sémola y harina de cereales, excepto sémola y harina de trigo o de comuña	11.6	0.7	6.2
072.2	Cacao en polvo, sin azucarar	15.9	0.7	4.2
072.3	Manteca y pasta de cacao	100.6	37.5	37.3
2	Materiales crudos, excepto los combustibles	4 072.1	240.1	5.9
231.2	Caucho sintético y sustitutivos del caucho	272.7	—	—
231.3	Caucho regenerado	6.6	—	—
231.4	Desperdicios y desechos de caucho sin endurecer	3.7	—	—
243	Madera desbastada o simplemente trabajada	1 843.6	216.3	11.7
251	Pulpa y desperdicios de papel	1 538.3	16.5	1.1
266	Fibras sintéticas y artificiales	315.9	2.1	0.7
267	Desperdicios de telas (incluso trapos)	91.3	5.2	5.6
3	Electricidad	49.8	—	—
351	Electricidad	49.8	—	—
4	Aceites y mantecas de origen animal y vegetal	90.7	17.6	19.4
431	Aceites de origen animal y vegetal elaborados, etc.	90.7	17.6	19.4
5	Productos químicos	7 361.7	332.8	4.5
512	Productos químicos orgánicos	1 687.9	52.7	3.1
513	Productos químicos inorgánicos, óxidos, etc.	567.9	86.2	15.2
514	Otros productos químicos inorgánicos	372.4	6.9	1.9
515	Materiales radiactivos y conexos	124.7	1.4	1.1
521	Productos químicos extraídos del carbón, petróleo, etc.	65.5	2.6	4.0
531	Materias colorantes orgánicas sintéticas, índigo natural y lacas colorantes	264.6	0.2	0.1
532	Tintes, n.e.p., productos para curtir	43.5	14.8	34.0
533.1	Materias colorantes, n.e.p.	58.0	—	—
533.2	Tintas de imprenta	16.2	—	—
551	Aceites esenciales, materias aromatizantes, etc.	212.7	53.2	25.0
561	Abonos manufacturados	542.0	28.1	5.2
571.2	Mechas, cebadores y detonadores	13.0	—	—
581	Materias plásticas artificiales, celulosa regenerada y resinas artificiales	1 286.6	3.2	0.2
599.5	Almidones, inulina, gluten, etc.	195.8	19.2	9.8
599.6	Productos químicos extraídos de la madera y de resinas naturales .	94.0	2.1	2.3
599.7	Productos químicos orgánicos, n.e.p.	177.8	0.2	0.1
599.9	Productos y preparados químicos, n.e.p.	335.4	7.7	2.3
6	Manufacturas básicas	20 544.4	2 691.8	13.1
61	Cuero, pieles curtidas, pieles finas, etc.	560.8	102.2	18.2
611	Cuero	385.3	96.6	25.1
612	Manufacturas de cuero natural, regenerado o artificial, n.e.p.	56.8	4.1	7.1
613	Pieles finas, preparadas o curtidas, incluso teñidas	118.7	1.5	1.3
621	Materiales de caucho	124.8	2.0	1.6
631	Chapas, maderas terciadas, etc.	560.4	117.6	21.0
641	Papel y cartón	2 263.4	9.5	0.4

CUADRO 1

Importaciones efectuadas por los principales países desarrollados con economía de mercado de manufacturas y semimanufacturas * procedentes de los países en desarrollo **, clasificadas por productos, 1965 (continuación)

(En millones de dólares de los EE.UU., c.i.f.)

N.º de la CUCI	Partida	Mundo	Países en desarrollo	Porcentaje
65	Hilados, tejidos, etc.	4 355.3	534.2	12.3
651	Hilados e hilos de fibras textiles	1 205.7	55.7	4.6
652	Tejidos de algodón	782.0	194.0	24.8
653	Tejidos de fibras textiles que no sean de algodón	1 804.8	252.2	14.0
654	Tules, encajes, bordados, cintas, pasamanería, etc.	174.2	4.7	2.7
655	Tejidos especiales de fibras textiles y productos conexos	388.6	27.6	7.1
66	Manufacturas de minerales no metálicos, n.e.p.	1 072.6	24.2	2.3
661	Cal, cemento, etc.	199.8	10.5	5.3
662	Materiales de arcilla, etc., para la construcción	266.8	5.1	1.9
663	Manufacturas de minerales, n.e.p.	265.7	5.4	2.0
664	Vidrio	340.3	3.2	0.9
67	Hierro y acero	5 483.2	95.6	1.7
671	Hierro en bruto, etc.	609.7	65.1	10.7
672	Lingotes y otras formas primarias (incluso las piezas en blanco para tubos), de hierro o acero	414.8	0.8	0.2
673	Perfiles de hierro o acero	1 371.3	5.0	0.4
674	Planos canteados (universales), planchas y láminas, de hierro o acero	1 889.0	13.8	0.7
675	Flejes y tiras, de hierro o acero	245.1	—	—
676	Rieles y otros elementos, de hierro o acero, para vías férreas	34.2	—	—
677	Alambre de hierro o acero, con excepción del fermachín	199.2	—	—
678	Tubería y sus accesorios de hierro o acero	684.1	10.2	1.5
679	Piezas de molde y de forja, de hierro o acero, sin trabajar, n.e.p.	34.3	—	—
68	Metales no ferrosos	5 694.3	1 801.8	31.6
681	Plata, platino, etc.	460.1	63.4	13.8
682	Cobre	2 662.3	1 341.4	46.6
	que comprende:			
682.1	Aleaciones de cobre, sin forjar	2 154.7	1 189.0	55.2
682.2	Aleaciones de cobre, trabajadas	507.8	53.4	10.5
683	Níquel	418.5	—	—
	que comprende:			
683.1	Aleaciones de níquel, sin forjar	360.4	—	—
683.2	Aleaciones de níquel, trabajadas	58.0	—	—
684	Aluminio	962.6	26.8	2.8
	que comprende:			
684.1	Aleaciones de aluminio, sin forjar	665.6	22.3	3.4
684.2	Aleaciones de aluminio, trabajadas	296.8	4.6	1.5
685	Plomo	273.7	73.2	26.7
	que comprende:			
685.1	Aleaciones de plomo, sin forjar	226.6	71.8	26.9
685.2	Aleaciones de plomo, trabajadas	7.5	1.4	18.7
686	Zinc	248.6	31.6	12.7
	que comprende:			
686.1	Aleaciones de zinc, sin forjar	230.1	28.6	12.4
686.2	Aleaciones de zinc, trabajadas	18.4	3.0	16.3
687	Estaño	436.5	308.7	70.7
	que comprende:			
687.1	Aleaciones de estaño, sin forjar	432.7	308.5	71.3
687.2	Aleaciones de estaño, trabajadas	3.8	—	—
688	Uranio y torio y sus aleaciones	—	—	—
689	Otros metales comunes no ferrosos empleados en metalurgia	232.0	35.9	24.1
	que comprenden:			
689.3	Magnesio y berilio	35.2	—	—
689.4	Tungsteno, molibdeno y tántalo	27.3	0.8	2.9
689.5	Metales comunes, n.e.p.	169.4	55.0	32.5
69	Manufacturas de metales, n.e.p.	429.6	4.7	1.1
691	Piezas estructurales acabadas y estructuras	158.1	—	—
694	Clavos, tornillos, tuercas, pernos, remaches y artículos análogos de hierro, de acero o de cobre	271.5	4.7	1.7

CUADRO 1

Importaciones efectuadas por los principales países desarrollados con economía de mercado de manufacturas y semimanufacturas * procedentes de los países en desarrollo **, clasificadas por productos, 1965 (continuación)

(En millones de dólares de los EE.UU., c.i.f.)

N.º de la CUCI	Partida	Mundo	Países en desarrollo	Porcentaje
B.	PRODUCTOS MANUFACTURADOS	47 007.4	4 080.0	8.7
0	<i>Productos alimenticios y animales vivos</i>	2 824.7	427.7	16.7
012	Carnes secas, saladas o ahumadas	334.0	2.9	10.9
013	Carnes envasadas, n.e.p., o preparados de carne	506.0	143.5	28.4
032	Pescado envasado, n.e.p., o preparados de pescado	388.7	61.9	15.9
048	Preparados de cereales, etc.	197.1	1.5	0.7
052	Frutas secas	174.2	17.2	9.8
053	Frutas en conservas o preparados de frutas	516.2	153.8	29.8
055	Legumbres, etc., en conserva o preparados	284.7	77.9	27.4
062	Dulces de azúcar y otros preparados, excepto dulces de chocolate .	75.4	1.4	1.9
071.3	Extractos y esencias de café, etc.	42.6	4.5	10.5
073	Chocolate y otros preparados alimenticios que contengan cacao o chocolate, n.e.p.	113.4	0.7	0.7
091	Margarina y mantecas	93.1	0.8	0.8
099	Preparados alimenticios, n.e.p.	99.3	6.6	6.6
1	<i>Bebidas y tabaco</i>	1 295.0	209.2	16.2
111	Bebidas no alcohólicas, n.e.p.	13.4	0.2	1.2
112	Bebidas alcohólicas	1 162.6	200.0	17.2
122	Manufacturas de tabaco	119.0	9.0	7.6
3	<i>Combustibles, etc.</i>	3 591.7	1 739.1	48.4
332	Productos derivados del petróleo	3 585.6	1 739.1	48.5
341.2	Gas artificial	6.1	—	—
5	<i>Productos químicos</i>	7 361.7	332.8	4.5
533.3	Pinturas, esmaltes, lacas, barnices, colores para pintura artística, secativos y mástiques, preparados	157.3	0.2	0.1
541	Productos medicinales y farmacéuticos	707.7	39.3	5.5
553	Productos de perfumería, cosméticos, dentífricos y otros preparados de tocador, excepto jabones	97.8	0.4	0.4
554	Jabones y preparados de limpiar y pulir	139.6	—	—
571	Explosivos y productos de pirotecnia, <i>excepto 571.2</i> : mechas, cebadores y detonadores	44.9	2.2	4.9
599.2	Insecticidas, fungicidas, desinfectantes, etc.	82.3	0.3	0.4
6	<i>Manufacturas básicas</i>	5 321.6	672.4	12.6
629	Artículos de caucho, n.e.p.	497.3	3.7	0.8
63	<i>Manufacturas de madera y de corcho, excepto muebles</i>	271.4	20.7	7.6
632	Manufacturas de madera, n.e.p.	223.0	18.3	8.2
633	Manufacturas de corcho	48.4	2.4	4.9
642.1	Bolsas de papel, cajas de cartón, etc.	229.8	0.8	0.3
65	<i>Hilados, tejidos, etc.</i>	792.7	232.8	29.4
656	Artículos confeccionados de materias textiles, n.e.p.	308.2	91.3	29.6
657	Alfombrados y tapicería, etc.	476.6	138.3	29.0
66	<i>Manufacturas de minerales no metálicos, n.e.p.</i>	1 836.1	372.2	20.3
665	Manufacturas de vidrio	232.2	5.1	2.2
666	Artículos de alfarería	208.1	2.2	1.0
667	Perlas y piedras preciosas o semipreciosas	1 395.8	364.9	26.1
69	<i>Manufacturas de metales, n.e.p.</i>	1 693.2	29.2	1.7
692	Envases de metal para transporte y almacenamiento	113.5	1.5	1.3
693	Artículos de alambre (excepto para electricidad) y cercas y enrejados	141.7	0.6	0.4
695	Herramientas de mano y para máquinas	410.3	1.7	0.4
696	Cuchillería	157.4	4.3	2.7

CUADRO I

Importaciones efectuadas por los principales países desarrollados con economía de mercado de manufacturas y semimanufacturas * procedentes de los países en desarrollo **, clasificadas por productos, 1965 (fin)

(En millones de dólares de los EE.UU., c.i.f.)

N.º de la CUCI	Partida	Mundo	Países en desarrollo	Porcentaje
697	Enseres domésticos de metales comunes	212.0	8.2	3.8
698	Manufacturas de metales comunes, n.e.p.	657.8	10.7	1.6
7	<i>Maquinaria y material de transporte</i>	24 021.3	182.0	0.8
711	Maquinaria generadora de fuerza (excepto la eléctrica)	1 476.4	21.4	1.5
724	Aparatos de telecomunicación	1 288.2	42.5	3.3
735	Barcos y otras embarcaciones	777.4	36.3	4.7
8	<i>Artículos manufacturados diversos</i>	8 532.8	777.2	9.1
812	Artículos sanitarios, accesorios y artefactos para sistemas de conducción de aguas, calefacción y alumbrado	269.3	14.1	5.2
821	Muebles	401.5	30.8	7.7
831	Artículos de viaje, bolsas de mano y artículos similares	142.5	24.3	17.0
841	Vestuario, excepto el confeccionado de pieles	2 018.7	431.6	21.4
842	Vestuario de pieles finas, etc.	30.8	0.3	1.0
851	Calzado	530.5	42.6	8.0
861	Instrumentos y aparatos científicos, médicos, ópticos, de medición y control	1 980.5	16.1	0.8
861.1	Elementos de óptica	1 257.0	10.8	0.9
862	Productos fotográficos y cinematográficos	317.8	1.0	0.3
863	Películas cinematográficas reveladas	46.4	2.5	5.5
864	Relojes	359.3	1.8	0.5
89	<i>Artículos manufacturados diversos, n.e.p.</i>	3 159.0	211.2	6.7
891	Instrumentos musicales, etc.	541.7	3.6	0.7
892	Impresos	690.2	7.7	1.1
893	Artículos de materias plásticas artificiales, n.e.p.	330.0	18.9	5.7
894	Cochecitos para niños, juguetes, juegos y artículos de deporte	562.5	64.6	11.5
895	Artículos de oficina, n.e.p.	113.3	0.5	0.4
896	Obras de arte, objetos para colecciones y antigüedades	302.8	11.8	3.9
897	Joyas y otros objetos de orfebrería de oro y plata	182.8	13.1	7.2
899	Artículos manufacturados, n.e.p.	435.7	91.0	20.9
9	<i>Mercaderías y transacciones no clasificadas según su naturaleza</i>	199.9	3.7	1.9
951	Armas de fuego para guerra y municiones para ellas	187.6	0.5	0.3
961	Monedas (excepto las de oro) que no tengan curso legal	12.3	3.2	26.1
C. TOTAL DE SEMIMANUFACTURAS Y MANUFACTURAS		78 067.9	7 379.9	9.5

* Las manufacturas y semimanufacturas corresponden a las definiciones del documento TD/B/C.2/3 de la UNCTAD (2 de julio de 1965).

** Se han considerado como principales países desarrollados con economía de mercado los que figuran a continuación: Estados Unidos de América, Canadá, países de la CEE, países de la AELI (con inclusión de Finlandia), Australia, Nueva Zelandia y Japón. Como países

en desarrollo se han considerado los restantes países del mundo, con exclusión de Europa y los países socialistas, pero incluida Yugoslavia.

Fuentes: Naciones Unidas, OCDE, *Foreign Trade, Statistical Bulletin, Series C. Commodity Trade Statistics: Statistical Papers, Series D.* Documento de trabajo de la UNCTAD sobre estadísticas de las importaciones de semimanufacturas y manufacturas de determinados países desarrollados, procedentes de los países en desarrollo.

CUADRO 2

Importaciones efectuadas por los principales países desarrollados con economía de mercado* de manufacturas y semimanufacturas (con arreglo a la clasificación de la UNCTAD) que figuran en los capítulos 1 a 24 de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas, 1965

(En miles de dólares de los EE.UU., c.i.f.)

N.º de la CUCI	N.º de la NAB	Partida	Mundo	Países en desarrollo ^a	Porcentaje
012	02.06	Carnes secas, saladas y ahumadas	334 000	2 937	0.9
013	16.01, 16.02, 16.03	Carnes envasadas, n.e.p., o preparados de carne	506 000	143 500	28.4
032	16.04, 16.05	Pescado envasado, n.e.p., o preparados de pescado ...	388 700	61 925	15.9
046	11.01A, 11.02A	Sémola y harina de trigo o de comuña	34 000	1 865	5.5
047	11.01B, 11.02B	Sémola y harina de cereales, excepto sémola y harina de trigo o de comuña	11 600	718	6.2
048	11.02C, 11.07, 19.01, 19.02, 19.03, 19.05-19.08	Preparados de cereales, etc.	197 100	1 447	0.7
052	08.01D, 08.03B, 08.04B, 08.12	Frutas secas	174 200	17 174	9.8
053	08.10, 08.11, 08.13, 20.03-20.07	Frutas en conserva o preparados de frutas	516 200	153 819	29.8
055	07.04, 11.03-11.06, 19.04, 20.01, 20.02	Legumbres, etc., en conserva o preparados	284 700	77 913	27.4
062	17.04, 17.05	Dulces de azúcar y otros preparados (excepto dulces de chocolate)	75 400	1 442	1.9
071.3	21.02A	Extractos y esencias de café	42 600	4 468	10.5
072.2	18.05	Cacao en polvo, sin azucarar	15 900	681	4.2
072.3	18.03, 18.04	Manteca y pasta de cacao	100 600	37 546	37.3
073	18.06	Chocolate y otros preparados alimenticios que contengan cacao o chocolate, n.e.p.	113 400	748	0.7
091	15.01, 15.13	Margarina y mantecas	93 100	770	0.8
099	21.01, 21.02B, 21.03-21.07, 22.10	Preparados alimenticios, n.e.p.	99 300	6 556	6.6
111	22.01, 22.02	Bebidas no alcohólicas, n.e.p.	13 400	157	1.2
112	22.03-22.07, 22.09	Bebidas alcohólicas	1 162 600	199 975	17.2
122	24.02	Manufacturas de tabaco	119 000	9 021	7.6
431	15.08, 15.10A, 15.12, 15.14-15.17	Aceites de origen animal y vegetal elaborados, etc. ...	90 700	17 564	19.4
512.2 (4)	22.08	Alcohol etílico sin desnaturalizar y desnaturalizado ...	21 667	2 954	13.6
512.2 (5)	15.10	Alcoholes grasos	10 872	—	—
512.2 (6)	15.11	Glicerina y lejiás glicerinosas	20 050	3 175	15.8
599.5 (1)	11.08	Almidones e inulina	41 958	5 296	12.6
599.5 (2)	11.09	Gluten y harina de gluten	4 162	57	1.4
Total de las partidas citadas			4 471 209	751 708	16.8

Fuentes: Naciones Unidas, *Commodity Trade Statistics. Statistical Papers, Series D*; y *World Trade Annual*.

* Se han considerado como principales países desarrollados con economía de mercado los que figuran a continuación: Estados Unidos

de América, Canadá, países de la CEE, países de la AELI (con inclusión de Finlandia), Australia, Nueva Zelandia y Japón.

^a Como países en desarrollo se han considerado los restantes países del mundo, incluida Yugoslavia, pero con exclusión de Europa, Sudáfrica y los países socialistas.

CUADRO 3

Importaciones efectuadas por los Estados Unidos de América de manufacturas y semimanufacturas (con arreglo a la clasificación de la UNCTAD) que figuran en los capítulos 1 a 24 de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas, 1965

(En miles de dólares de los EE.UU., f.o.b.)

N.º de la CUCI	N.º de la NAB	Partida	Mundo	Países en desarrollo	Porcentaje
012	02.06	Carnes secas, saladas y ahumadas	6 000	—	—
013	16.01, 16.02, 16.03	Carnes envasadas, n.e.p., o preparados de carne	189 100	52 583	27.8
032	16.04, 16.05	Pescado envasado, n.e.p., o preparados de pescado	83 600	19 961	23.9
046	11.01A, 11.02A	Sémola y harina de trigo o de comuña	—	—	—
047	11.01B, 11.02B	Sémola y harina de cereales, excepto sémola y harina de trigo o de comuña	—	—	—
048	11.02C, 11.07, 19.01, 19.02, 19.03, 19.05-19.08	Preparados de cereales, etc.	19 600	547	2.8
052	08.01D, 08.03B, 08.04B, 08.12	Frutas secas	4 600	3 633	78.6
053	08.10, 08.11, 08.13, 20.03-20.07	Frutas en conserva o preparados de frutas	67 400	38 829	57.6
055	07.04, 11.03-11.06, 19.04, 20.01, 20.02	Legumbres, etc., en conserva o preparados	45 300	23 121	51.0
062	17.04, 17.05	Dulces de azúcar y otros preparados (excepto dulces de chocolate)	16 600	359	2.2
071.3	21.02A	Extractos y esencias de café, etc.	3 440	3 402	99.2
072.2	18.05	Cacao en polvo, sin azucarar	8 500	681	8.0
072.3	18.03, 18.04	Manteca y pasta de cacao	8 200	6 911	83.9
073	18.06	Chocolate y otros preparados alimenticios que contengan cacao o chocolate, n.e.p.	16 100	356	2.2
091	15.01, 15.13	Margarina y mantecas	—	—	—
099	21.01, 21.02B, 21.03-21.07, 22.10	Preparados alimenticios, n.e.p.	7 800	1 161	15.0
111	22.01, 22.02	Bebidas no alcohólicas, n.e.p.	300	—	—
112	22.03-22.07, 22.09	Bebidas alcohólicas	426 400	6 517	1.5
122	24.02	Manufacturas de tabaco	5 600	1 017	18.1
431	15.08, 15.10A, 15.12, 15.14-15.17	Aceites de origen animal y vegetal elaborados, etc.	10 100	8 837	87.6
512.2 (4)	22.08	Alcohol etílico sin desnaturalizar y desnaturalizado	—	—	—
512.2 (5)	15.10	Alcoholes grasos	—	—	—
512.2 (6)	15.11	Glicerina y lejtas glicerinosas	—	—	—
599.5 (1)	11.08	Almidones e inulina	2 378	578	24.3
599.5 (2)	11.09	Gluten y harina de gluten	1 249	—	—
		Total de las partidas citadas	922 267	168 493	18.3

Fuentes: Naciones Unidas, *Commodity Trade Statistics, Statistical Papers, Series D*; y *World Trade Annual*.

CUADRO 4

Importaciones efectuadas por la Comunidad Económica Europea de manufacturas y semimanufacturas (con arreglo a la clasificación de la UNCTAD) que figuran en los capítulos I a 24 de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas, 1965

(En miles de dólares de los EE.UU., c.i.f.)

N.º de la CUCI	N.º de la NAB	Partida	Mundo	Países en desarrollo	Porcentaje
012	02.06	Carnes secas, saladas y ahumadas	12 300	2 399	19.5
013	16.01, 16.02, 16.03	Carnes envasadas, n.e.p., o preparados de carne	102 600	33 405	32.6
032	16.04, 16.05	Pescado envasado, n.e.p., o preparados de pescado ...	121 100	30 966	25.6
046	11.01A, 11.02A	Sémola y harina de trigo o de comuña	5 600	1 865	33.0
047	11.01B, 11.02B	Sémola y harina de cereales, excepto sémola y harina de trigo o de comuña	2 100	—	—
048	11.02C, 11.07, 19.01, 19.02, 19.03 19.05-19.08	Preparados de cereales, etc.	98 300	324	0.3
052	08.01D, 08.03B, 08.04B, 08.12	Frutas secas	60 200	6 243	10.4
053	08.10, 08.11, 08.13, 20.03-20.07	Frutas en conserva o preparados de frutas	190 800	51 074	26.8
055	07.04, 11.03-11.06, 19.04-20.01, 20.02	Legumbres, etc., en conserva o preparados	137 100	42 828	31.2
062	17.04, 17.05	Dulces de azúcar y otros preparados (excepto dulces de chocolate)	32 300	182	0.6
071.3	21.02A	Extractos y esencias de café, etc.	8 500	729	8.6
072.2	18.05	Cacao en polvo, sin azucarar	3 700	—	—
072.3	18.03, 18.04	Manteca y pasta de cacao	26 300	9 632	36.5
073.0	18.06	Chocolate y otros preparados alimenticios que contengan cacao o chocolate, n.e.p.	55 200	—	—
091	15.01, 15.13	Margarina y mantecas	16 800	—	—
099	21.01, 21.02B, 21.03-21.07, 22.10	Preparados alimenticios, n.e.p.	38 000	1 598	4.2
111	22.01, 22.02	Bebidas no alcohólicas, n.e.p.	8 100	157	1.9
112	22.03-22.07, 22.09	Bebidas alcohólicas	413 800	177 653	42.9
122	24.02	Manufacturas de tabaco	64 800	1 808	2.8
431	15.08, 15.10A, 15.12, 15.14-15.17	Aceites de origen animal y vegetal elaborados, etc. ...	40 400	4 838	12.0
512.2 (4)	22.08	Alcohol etílico sin desnaturalizar y desnaturalizado ...	5 513	796	14.4
512.2 (5)	15.10	Alcoholes grasos	5 571	—	—
512.2 (6)	15.11	Glicerina y lejas glicerinosas	7 890	426	5.4
599.5 (1)	11.08	Almidones e inulina	10 369	529	5.1
599.5 (2)	11.09	Gluten y harina de gluten	281	—	—
Total de las partidas citadas			1 467 624	367 452	25.0

Fuentes: Naciones Unidas, *Commodity Trade Statistics, Statistical Papers, Series D*; y *World Trade Annual*.

CUADRO 5

Importaciones efectuadas por el Reino Unido de manufacturas y semimanufacturas (con arreglo a la clasificación de la UNCTAD) que figuran en los capítulos 1 a 24 de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas, 1965

(En miles de dólares de los EE.UU., c.i.f.)

N.º de la CUCI	N.º de la NAB	Partida	Mundo	Países en desarrollo	Porcentaje
012	02.06	Carnes secas, saladas y ahumadas	305 100	538	0.2
013	16.01, 16.02, 16.03	Carnes envasadas, n.e.p., o preparados de carne	182 500	49 641	27.2
032	16.04, 16.05	Pescado envasado, n.e.p., o preparados de pescado ...	111 900	3 114	2.8
046	11.01A, 11.02A	Sémola y harina de trigo o de comuña	25 500	—	—
047	11.01B, 11.02B	Sémola y harina de cereales, excepto sémola y harina de trigo o de comuña	2 800	—	—
048	11.02C, 11.07, 19.01, 19.02, 19.03, 19.05-19.08	Preparados de cereales, etc.	14 000	284	2.0
052	08.01D, 08.03B, 08.04B, 08.12	Frutas secas	54 200	3 031	5.6
053	08.10, 08.11, 08.13, 20.03-20.07	Frutas en conserva o preparados de frutas	161 800	36 621	22.6
055	07.04, 11.03-11.06, 19.04, 20.01, 20.02	Legumbres, etc., en conserva o preparados	53 200	4 704	8.8
062	17.04, 17.05	Dulces de azúcar y otros preparados (excepto dulces de chocolate)	3 400	158	4.7
071.3	21.02A	Extractos y esencias de café, etc.	3 400	—	—
072.2	18.05	Cacao en polvo sin azucarar	100	—	—
072.3	18.03, 18.04	Manteca y pasta de cacao	26 800	11 683	43.5
073	18.06	Chocolate y otros preparados alimenticios que contengan cacao o chocolate, n.e.p.	20 800	127	0.6
091	15.01, 15.13	Margarina y mantecas	59 000	—	—
099	21.01, 21.02B, 21.03-21.07, 22.10	Preparados alimenticios, n.e.p.	15 300	2 006	13.1
111	22.01, 22.02	Bebidas no alcohólicas, n.e.p.	200	—	—
112	22.03-22.07, 22.09	Bebidas alcohólicas	147 200	8 708	5.9
122	24.02	Manufacturas de tabaco	8 200	2 487	30.3
431	15.08, 15.10A, 15.12, 15.14-15.17	Aceites de origen animal y vegetal elaborados, etc. ...	13 000	1 838	14.2
512.2 (4)	22.08	Alcohol etílico sin desnaturalizar y desnaturalizado ...	2 163	226	10.4
512.2 (5)	15.10	Alcoholes grasos	851	—	—
512.2 (6)	15.11	Glicerina y lejjas glicerinosas	2 396	1 395	58.2
599.5 (1)	11.08	Almidones e inulina	18 443	1 310	7.1
599.5 (2)	11.09	Gluten y harina de gluten	2 430	57	2.3
Total de las partidas citadas			1 234 683	127 928	10.4

Fuentes: Naciones Unidas, *Commodity Trade Statistics, Statistical Papers, Series D*; y *World Trade Annual*.

CUADRO 6

Importaciones efectuadas por el Japón de manufacturas y semimanufacturas (con arreglo a la clasificación de la UNCTAD) que figuran en los capítulos 1 a 24 de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas, 1965

(En miles de dólares de los EE.UU., c.i.f.)

N.º de la CUCI	N.º de la NAB	Partida	Mundo	Países en desarrollo	Porcentaje
012	02.06	Carnes secas, saladas y ahumadas	—	—	—
013	16.01, 16.02, 16.03	Carnes envasadas, n.e.p., o preparados de carne	900	295	33.7
032	16.04, 16.05	Pescado envasado, n.e.p., o preparados de pescado	3 600	2 463	69.2
046	11.01A, 11.02A	Sémola y harina de trigo o de comuña	300	—	—
047	11.01B, 11.02B	Sémola y harina de cereales, excepto sémola y harina de trigo o de comuña	400	392	97.3
048	11.02C, 11.07, 19.01, 19.02, 19.03, 19.05-19.08	Preparados de cereales, etc.	5 700	—	—
052	08.01D, 08.03B, 08.04B, 08.12	Frutas secas	7 600	764	10.0
053	08.10, 08.11, 08.13, 20.03-20.07	Frutas en conserva o preparados de frutas	21 800	17 374	79.9
055	07.04, 11.03-11.06, 19.04, 20.01, 20.02,	Legumbres, etc., en conserva o preparados	5 800	3 467	59.4
062	17.04-17.05	Dulces de azúcar y otros preparados (excepto dulces de chocolate)	800	308	38.7
071.3	21.02A	Extractos y esencias de café	17 700	—	—
072.2	18.05	Cacao en polvo, sin azucarar	800	—	—
072.3	18.03, 18.04	Manteca y pasta de cacao	10 700	3 122	29.1
073	18.06	Chocolate y otros preparados alimenticios que contengan cacao o chocolate, n.e.p.	1 700	—	—
091	15.01, 15.13	Margarina y mantecas	10 700	770	7.2
099	21.01, 21.02B, 21.03-21.07, 22.10	Preparados alimenticios, n.e.p.	3 600	891	25.0
111	22.01, 22.02	Bebidas no alcohólicas, n.e.p.	—	—	—
112	22.03-22.07, 22.09	Bebidas alcohólicas	4 400	156	3.6
122	24.02	Manufacturas de tabaco	5 000	2 929	59.0
431	15.08, 15.10A, 15.12, 15.14-15.17	Aceites de origen animal y vegetal elaborados, etc.	3 300	1 094	33.5
512.2 (4)	22.08	Alcohol etílico sin desnaturalizar y desnaturalizado	—	—	—
512.2 (5)	15.10	Alcoholes grasos	390	—	—
512.2 (6)	15.11	Glicerina y lejas glicerinosas	3 143	1 354	43.1
599.5 (1)	11.08	Almidones e inulina	2 873	2 770	96.4
599.5 (2)	11.09	Gluten y harina de gluten	—	—	—
		Total de las partidas citadas	111 206	38 149	34.3

Fuentes: Naciones Unidas, *Commodity Trade Statistics, Statistical Papers, Series D*; y *World Trade Annual*.

CUADRO 7

Importaciones de productos agrícolas elaborados efectuadas por los países desarrollados con economía de mercado, procedentes de los países en desarrollo *, expresadas en porcentaje de las importaciones totales de manufacturas y semimanufacturas ** de aquellos países y clasificadas por orden de importancia de dicho porcentaje, 1965

(En miles de dólares de los EE.UU., c.i.f.)

País	Clasificación ^b	Importaciones totales de manufacturas y semimanufacturas	Con exclusión de los metales no ferrosos, productos derivados del petróleo y barcos y otras embarcaciones ^b	Productos agrícolas elaborados ^c	Porcentaje	
					Del total de las importaciones	Del total, con exclusión de los metales no ferrosos, etc.
1	2	3	4	5	5/3	5/4
Somalia	1	1 014	1 014	1 014	100.0	100.0
El Salvador	2	674	674	674	100.0	100.0
Togo	3	572	572	572	100.0	100.0
Yemen	4	162	162	162	100.0	100.0
Cuba	5	7 375	7 375	6 816	92.4	92.4
Argelia	6	182 646	161 175	148 541	81.3	92.2
Paraguay	7	21 572	21 572	17 614	81.7	81.7
Senegal	8	5 971	5 971	4 809	80.5	80.5
Irak	9	9 733	5 031	4 002	41.1	79.5
Marruecos	10	77 499	71 750	54 132	69.8	75.4
Nicaragua	11	3 713	3 713	2 796	75.3	75.3
Etiopía	12	1 481	1 481	983	66.4	66.4
Argentina	13	101 605	91 950	53 757	52.9	58.5
Uruguay	14	18 455	18 455	10 555	57.2	57.2
República Dominicana	15	4 967	4 967	2 719	54.7	54.7
Kenia	16	18 642	16 505	8 125	43.6	49.2
Ecuador	17	5 507	5 507	2 654	48.2	48.2
Tailandia	18	44 160	28 674	13 738	31.1	47.9
Costa de Marfil	19	26 318	26 318	11 801	44.8	44.8
Madagascar	20	8 782	8 744	3 784	43.1	43.3
China (Taiwán)	21	146 028	146 028	54 919	37.6	37.6
Ghana	22	46 089	44 754	16 794	36.4	37.5
Brasil	23	139 046	138 969	50 624	36.4	36.4
Túnez	24	12 630	10 416	3 562	28.2	34.2
Jamaica	25	50 576	50 576	15 525	30.7	30.7
Tanzania (República Unida de)	26	29 148	28 379	7 577	26.0	26.7
Indonesia	27	63 827	11 875	2 907	4.6	24.5
Venezuela	28	622 839	8 985	2 047	0.3	22.8
Trinidad y Tabago	29	200 608	16 197	3 606	1.8	22.3
Camerún	30	28 986	28 986	6 027	20.8	20.8
Filipinas	31	87 736	87 639	15 963	18.2	18.2
Yugoslavia	32	279 765	255 597	45 962	16.4	18.0
Malasia	33	361 247	94 440	16 956	4.7	18.0
Perú	34	185 887	31 812	5 657	3.0	17.8
Guatemala	35	2 502	2 502	407	16.3	16.3
Panamá	36	41 747	21 320	2 973	7.1	13.9
México	37	253 179	179 705	24 814	9.8	13.8
Haití	38	5 644	5 644	719	12.7	12.7
Israel	39	193 638	176 762	20 980	10.8	11.9
Ceilán	40	3 750	3 750	419	11.2	11.2
Irán	41	163 924	101 128	9 225	5.6	9.1
República Árabe Unida	42	34 034	25 965	1 732	5.1	6.7
Nigeria	43	53 357	17 909	1 097	2.1	6.1
Chile	44	457 048	65 304	2 232	0.5	3.4
Corea (República de)	45	62 419	60 849	1 969	3.2	3.2
Líbano	46	7 662	7 304	126	1.6	1.7
India	47	503 937	499 777	5 477	1.1	1.1
Hong Kong	48	749 609	745 157	6 837	0.9	0.9

CUADRO 7

Importaciones de productos agrícolas elaborados efectuadas por los países desarrollados con economía de mercado, procedentes de los países en desarrollo *, expresadas en porcentaje de las importaciones totales de manufacturas y semimanufacturas ** de aquellos países y clasificadas por orden de importancia de dicho porcentaje, 1965 (continuación)

(En miles de dólares de los EE.UU., c.i.f.)

País	Clasificación ^a	Importaciones totales de manufacturas y semimanufacturas	Con exclusión de los metales no ferrosos, productos derivados del petróleo y barcos y otras embarcaciones ^b	Productos agrícolas elaborados ^c	Porcentaje	
					Del total de las importaciones	Del total, con exclusión de los metales no ferrosos, etc.
1	2	3	4	5	5/3	5/4
Paquistán	49	71 221	70 725	613	0.9	0.9
Colombia	50	32 083	24 875	129	0.4	0.5
Congo (República Democrática del)	51	281 858	33 213	101	—	0.3
Total parcial		5 712 922	3 478 151	677 221	11.9	19.5
Otros países		1 667 026	472 550	74 487	4.5	15.8
TOTAL de los países en desarrollo		7 379 948	3 950 701	751 708	10.2	19.0

* Se han considerado como principales países desarrollados con economía de mercado los que figuran a continuación: Estados Unidos de América, Canadá, países de la CEE, países de la AELI (con inclusión de Finlandia), Australia, Nueva Zelandia y Japón. Como países en desarrollo se han considerado los restantes países del mundo, con exclusión de Europa, Sudáfrica y los países socialistas, pero incluida Yugoslavia.

** Las manufacturas y las semimanufacturas corresponden a las definiciones del documento TD/B/C.2/3 de la UNCTAD (2 de julio de 1965).

^a Sobre la base del porcentaje correspondiente a los productos agrícolas elaborados en el total de las importaciones, con exclusión de los metales no ferrosos, productos derivados del petróleo y barcos y otras embarcaciones.

^b En el total de las manufacturas y semimanufacturas no se incluyen los metales no ferrosos sin forjar (CUCI 682.1, 683.1, 685.1, 686.1, 687.1, 689), los productos derivados del petróleo (CUCI 332) y los barcos y otras embarcaciones (CUCI 735).

^c Los productos agrícolas elaborados corresponden a las manufacturas y semimanufacturas que figuran en los capítulos 1 a 24 de la NAB.

CUADRO 8

Importaciones de productos agrícolas elaborados efectuadas por las cuatro principales economías de mercado desarrolladas, procedentes de los principales países en desarrollo, por orden de importancia, 1965

(En miles de dólares de los EE.UU., c.i.f.)

País	Clasificación	CEE		Reino Unido		Estados Unidos		Japón		Total ^a	
		Países en desarrollo	Porcentaje								
Argelia	1	146 744	39.9	171	0.1	—	—	—	—	146 915	20.9
Marruecos	2	52 757	14.3	292	0.2	544	0.3	—	—	53 593	7.6
China	3	25 973	7.1	524	0.4	17 801	10.6	8 154	21.4	52 452	7.5
Argentina	4	14 328	3.9	11 875	9.3	23 862	14.2	138	0.3	50 203	7.1
Brasil	5	16 308	4.4	7 119	5.6	22 882	13.6	1 208	3.2	47 517	6.7
Yugoslavia	6	17 903	4.9	16 108	12.6	8 068	4.8	—	—	42 079	6.0
México	7	1 029	0.3	730	0.6	22 427	13.3	150	0.4	24 336	3.5
Israel	8	5 420	1.5	11 154	8.7	840	0.5	—	—	17 414	2.5
Paraguay	9	6 026	1.6	4 402	3.4	6 193	3.7	—	—	16 621	2.4
Malasia	10	2 567	0.7	8 275	6.5	3 403	2.0	1 719	4.5	15 964	2.3
Filipinas	11	2 133	0.6	1 739	1.4	9 563	5.7	1 511	3.9	14 946	2.1
Jamaica	12	1 805	0.5	9 621	7.5	2 888	1.7	—	—	14 314	2.0
Tailandia	13	3 011	0.8	—	—	9 091	5.4	1 908	5.0	14 010	2.0
Costa de Marfil	14	9 447	2.6	—	—	1 692	1.0	662	1.7	11 801	1.7
Ghana	15	1 650	0.5	7 209	5.6	1 097	0.6	1 219	3.2	11 175	1.6
Uruguay	16	1 580	0.4	2 408	1.9	6 056	3.6	—	—	10 044	1.4
Irán	17	4 046	1.1	1 379	1.1	2 423	1.4	146	0.4	7 994	1.1
Tanzania, República Unida de	18	508	0.1	6 888	5.4	—	—	181	0.5	7 577	1.1
Kenia	19	997	0.3	6 458	5.0	—	—	69	0.2	7 524	1.1
Hong Kong	20	737	0.2	1 377	1.1	2 914	1.7	1 262	3.3	6 290	0.9
Camerún	21	4 560	1.2	360	0.3	—	—	802	2.1	5 722	0.8

CUADRO 8

Importaciones de productos agrícolas elaborados efectuadas por las cuatro principales economías de mercado desarrolladas, procedentes de los principales países en desarrollo, por orden de importancia, 1965 (continuación)

(En miles de dólares de los EE.UU., c.i.f.)

País	Clasificación	CEE		Reino Unido		Estados Unidos		Japón		Total ^b	
		Países en desarrollo	Porcentaje								
India	22	438	0.1	2 144	1.7	2 228	1.3	—	—	4 810	0.7
Senegal	23	4 809	1.3	—	—	—	—	—	—	4 809	0.7
Cuba	24	2 327	0.6	1 852	1.4	—	—	—	—	4 180	0.6
Perú	25	1 564	0.4	1 508	1.2	1 402	0.6	—	—	4 114	0.6
Madagascar	26	3 784	1.0	—	—	—	—	—	—	3 784	0.5
Túnez	27	3 431	0.9	—	—	—	—	—	—	3 431	0.5
Trinidad y Tabago	28	157	..	2 357	1.8	740	0.4	—	—	3 254	0.5
Irak	29	207	0.1	906	0.7	1 716	1.0	376	1.0	3 205	0.5
Panamá	30	—	—	—	—	2 973	1.8	—	—	2 973	0.4
Nicaragua	31	436	0.1	—	—	2 360	1.4	—	—	2 796	0.4
República Dominicana	32	102	..	—	—	2 617	1.6	—	—	2 719	0.4
Indonesia	33	2 565	0.7	—	—	—	—	68	0.2	2 633	0.4
Ecuador	34	253	0.1	—	—	2 050	1.2	218	0.6	2 521	0.3
Venezuela	35	—	—	—	—	2 047	1.2	—	—	2 047	0.3
Chile	36	1 097	0.3	563	0.4	344	0.2	—	—	2 004	0.3
Corea (República de)	37	240	0.1	—	—	239	0.2	1 490	3.9	1 969	0.3
República Árabe Unida	38	631	0.2	1 101	0.9	—	—	—	—	1 732	0.2
Nigeria	39	—	—	1 097	0.9	—	—	—	—	1 097	0.2
Somalia	40	1 014	0.3	—	—	—	—	—	—	1 014	0.1
Total parcial		342 584	93.2	109 618	85.7	160 100	95.0	21 281	55.8	633 583	90.2
Otros países		24 868	6.8	18 310	14.3	8 393	5.0	16 868	44.2	68 439	9.8
de los cuales:											
Otros países de América ^b		14 442	3.9	5 517	4.3	2 363	1.4	170	0.4	22 492	3.2
Total de los países de Oceanía ^c		2 410	0.7	1 674	1.3	829	0.5	16 420	43.0	21 333	3.0
Otros países de África ^d		4 071	1.1	6 237	4.9	1 321	0.8	36	0.1	11 665	1.7
Otros países de Asia ^e		2 476	0.7	3 898	3.0	1 050	0.6	242	0.6	7 666	1.1
TOTAL		367 452	100.0	127 928	100.0	168 493	100.0	38 149	100.0	702 022	100.0

Fuentes: Naciones Unidas, *Statistical Papers, Commodity Trade Statistics, Series D*; y *World Trade Annual*.

^a CEE, Estados Unidos de América, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Japón.

^b Comprenden San Pedro y Miquelón, los territorios de los Estados Unidos en el Caribe, las Antillas Francesas, la Guyana Británica, las Antillas Neerlandesas, Surinam, la Guyana Francesa, los territorios británicos de América no especificados en otra parte (n.e.p.).

^c Comprenden los territorios de los Estados Unidos en Oceanía, la antigua Nueva Guinea neerlandesa, los territorios asociados al Reino Unido en Oceanía, los territorios asociados a Francia en Oceanía, otros países y territorios de Oceanía n.e.p.

^d Comprenden Angola, Mozambique, los territorios asociados a España, Somalia Francesa, isla de la Reunión, Rhodesia del Sur, los territorios británicos de África n.e.p.

^e Comprenden Adén, Bahrain, los territorios asociados a Portugal en Asia y otros países de Asia n.e.p.

CUADRO 9

Importaciones de productos agrícolas elaborados efectuadas por las cuatro principales economías de mercado desarrolladas, procedentes de los principales países en desarrollo, clasificadas por productos, 1965

(En miles de dólares de los EE.UU., c.i.f.)

N.º de la CUCI	País	CEE		Reino Unido		Estados Unidos		Japón		Total ^a	
		Países en desarrollo (Valor)	Porcentaje								
112	<i>Bebidas alcohólicas</i>										
	Argelia	138 233	77.8	—	—	—	—	—	—	138 233	71.6
	Marruecos	22 415	12.6	—	—	—	—	—	—	22 415	11.6
	Jamaica	1 273	0.7	1 883	21.6	2 385	36.6	—	—	5 541	2.9
	Yugoslavia	2 173	1.2	621	7.1	250	3.8	—	—	3 044	1.6
	México	—	—	148	1.7	1 770	27.2	—	—	1 918	1.0
	Túnez	794	0.5	—	—	—	—	—	—	794	0.4
	Israel	—	—	154	1.8	590	9.1	—	—	744	0.4
	Trinidad y Tabago ..	—	—	260	3.0	433	6.6	—	—	693	0.3
	Total parcial	164 888	92.8	3 066	35.2	5 428	83.3	—	—	173 382	89.8
	Otros países	12 765	7.2	5 642	64.8	1 089	16.7	156	100.0	19 652	10.2
	TOTAL	177 653	100.0	8 708	100.0	6 517	100.0	156	100.0	193 034	100.0
053	<i>Frutas en conserva y preparados de frutas</i>										
	China (Taiwán)	7 456	14.6	524	1.4	10 001	25.8	4 047	23.3	22 028	15.3
	Israel	5 251	10.3	10 201	27.9	—	—	—	—	15 452	10.7
	México	900	1.8	416	1.1	13 316	34.3	—	—	14 632	10.2
	Filipinas	1 706	3.3	1 739	4.8	8 366	21.5	503	2.9	12 314	8.5
	Malasia	2 567	5.0	6 592	18.0	2 831	7.3	256	1.5	12 246	8.5
	Jamaica	532	1.0	7 189	19.6	130	0.3	—	—	7 851	5.5
	Marruecos	7 850	15.4	—	—	—	—	—	—	7 850	5.5
	Yugoslavia	5 849	11.5	797	2.2	300	0.8	—	—	6 946	4.8
	Costa de Marfil	6 649	13.0	—	—	—	—	—	—	6 649	4.6
	Brasil	2 400	4.7	—	—	1 242	3.2	—	—	3 642	2.5
	Trinidad y Tabago ..	157	0.3	2 097	5.7	—	—	—	—	2 254	1.6
	Hong Kong	737	1.4	781	2.1	627	1.6	—	—	2 145	1.5
	Kenia	129	0.3	1 881	5.1	—	—	—	—	2 010	1.4
	Túnez	1 243	2.4	—	—	—	—	—	—	1 243	0.9
	Argentina	869	1.7	171	0.5	138	0.4	—	—	1 178	0.8
	Argelia	1 125	2.2	—	—	—	—	—	—	1 125	0.8
	Total parcial	45 420	88.9	32 388	88.4	36 951	95.2	4 806	27.7	119 565	83.1
	Otros países	5 654	11.1	4 233	11.6	1 878	4.8	12 568	72.3	24 433	16.9
	TOTAL	51 074	100.0	36 621	100.0	38 829	100.0	17 374	100.0	143 898	100.0
013	<i>Carnes envasadas herméticamente, n.e.p.</i>										
	Argentina	10 909	32.7	11 383	22.9	23 076	43.9	138	46.8	45 506	33.5
	Yugoslavia	2 511	7.5	14 075	29.4	7 518	14.3	—	—	24 104	17.7
	Brasil	7 270	21.8	997	2.0	9 410	17.9	—	—	17 677	13.0
	Paraguay	6 026	18.0	4 402	8.9	6 193	11.8	—	—	16 621	12.2
	Uruguay	1 580	4.7	2 408	4.9	6 056	11.5	—	—	10 044	7.4
	Tanzania, República Unida de	400	1.2	6 489	13.1	—	—	—	—	6 889	5.1
	Kenia	868	2.6	4 088	8.2	—	—	—	—	4 956	3.7
	Madagascar	2 180	6.5	—	—	—	—	—	—	2 180	1.6
	Total parcial	31 744	95.0	43 842	88.3	52 253	99.4	138	46.8	127 977	94.2
	Otros países	1 661	5.0	5 799	11.7	330	0.6	157	53.2	7 947	5.8
	TOTAL	33 405	100.0	49 641	100.0	52 583	100.0	295	100.0	135 924	100.0

CUADRO 9

Importaciones de productos agrícolas elaborados efectuadas por las cuatro principales economías de mercado desarrolladas, procedentes de los principales países en desarrollo, clasificadas por productos, 1965 (continuación)

(En miles de dólares de los EE.UU., c.i.f.)

N.º de la CUCI	País	CEE		Reino Unido		Estados Unidos		Japón		Total *	
		Países en desarrollo (Valor)	Porcentaje								
032	<i>Pescado envasado herméticamente, n.e.p.</i>										
	Marruecos	15 978	51.6	—	—	375	1.9	—	—	16 353	28.9
	México	—	—	—	—	4 693	23.5	150	6.1	4 843	8.6
	Senegal	4 612	14.9	—	—	—	—	—	—	4 612	8.2
	Perú	1 165	3.8	1 508	48.4	1 042	5.2	—	—	3 715	6.6
	Yugoslavia	3 615	11.7	—	—	—	—	—	—	3 615	6.4
	Panamá	—	—	—	—	2 973	14.9	—	—	2 973	5.3
	India	438	1.4	430	13.8	2 097	10.5	—	—	2 965	5.2
	Ecuador	—	—	—	—	1 821	9.1	—	—	1 821	3.2
	Venezuela	—	—	—	—	1 790	9.0	—	—	1 790	3.2
	Irán	572	1.8	—	—	1 146	5.7	—	—	1 718	3.0
	Hong Kong	—	—	124	4.0	879	4.4	492	20.0	1 495	2.6
	Cuba	1 047	3.4	—	—	—	—	—	—	1 047	1.9
	Total parcial	27 427	88.6	2 062	66.2	16 816	84.2	642	26.1	46 947	83.1
	Otros países	3 539	11.4	1 052	33.8	3 145	15.8	1 821	73.9	9 557	16.9
	TOTAL	30 966	100.0	3 114	100.0	19 961	100.0	2 463	100.0	56 504	100.0
072.3	<i>Manteca y pasta de cacao</i>										
	Ghana	1 650	17.1	6 217	53.2	917	13.3	1 219	39.0	10 003	31.9
	Brasil	1 230	12.8	5 092	43.6	2 133	30.9	376	12.1	8 831	28.2
	Camerún	4 560	47.3	360	3.1	—	—	802	25.7	5 722	18.3
	Costa de Marfil	1 932	20.1	—	—	1 692	24.5	662	21.2	4 286	13.6
	Total parcial	9 372	97.3	11 669	99.9	4 742	68.6	3 059	98.0	28 842	92.0
	Otros países	260	2.7	14	0.1	2 169	31.4	63	2.0	2 506	8.0
	TOTAL	9 632	100.0	11 683	100.0	6 911	100.0	3 122	100.0	31 348	100.0
431	<i>Aceites y grasas de origen animal y vegetal, etc.</i>										
	Brasil	2 157	44.6	888	48.3	6 075	68.7	832	76.1	9 952	59.9
	México	129	2.7	166	9.0	1 375	15.6	—	—	1 670	10.1
	Tanzania, República Unida de	108	2.2	263	14.3	—	—	181	16.5	552	3.3
	Filipinas	427	8.8	—	—	—	—	—	—	427	2.6
	Total parcial	2 821	58.3	1 317	71.6	7 450	84.3	1 013	92.6	12 601	85.9
	Otros países	2 017	41.7	521	28.4	1 387	15.7	81	7.4	4 006	24.1
	TOTAL	4 838	100.0	1 838	100.0	8 837	100.0	1 094	100.0	16 607	100.0
052	<i>Frutas secas, etc.</i>										
	Irán	3 474	55.6	1 379	45.5	1 277	35.2	146	19.1	6 276	45.9
	Irak	207	3.3	906	29.9	1 716	47.2	376	49.2	3 205	23.5
	Yugoslavia	844	13.5	117	3.9	—	—	—	—	961	7.0
	Ecuador	253	4.1	—	—	229	6.3	218	28.5	700	5.1
	Argentina	243	3.9	—	—	240	6.6	—	—	483	3.5
	Argelia	206	3.3	171	5.6	—	—	—	—	377	2.8
	Total parcial	5 227	83.7	2 573	84.9	3 462	95.3	740	96.9	12 002	87.8
	Otros países	1 016	16.3	458	15.1	171	4.7	24	3.1	1 669	12.2
	TOTAL	6 243	100.0	3 031	100.0	3 633	100.0	764	100.0	13 671	100.0

CUADRO 9

Importaciones de productos agrícolas elaborados efectuadas por las cuatro principales economías de mercado desarrolladas, procedentes de los principales países en desarrollo, clasificadas por productos, 1965 (fin)

(En miles de dólares de los EE.UU., c.i.f.)

N.º de la CUCI	País	CEE		Reino Unido		Estados Unidos		Japón		Total *	
		Países en desarrollo (Valor)	Porcentaje								
122	<i>Manufacturas de tabaco</i>										
	Cuba	1 280	70.8	1 853	74.5	—	—	—	—	3 133	38.0
	Jamaica	—	—	549	22.1	373	36.7	—	—	922	11.2
	Argelia	349	19.3	—	—	—	—	—	—	349	4.2
	México	—	—	—	—	290	28.5	—	—	290	3.5
	Filipinas	—	—	—	—	247	24.3	—	—	247	3.0
	Total parcial	1 629	90.1	2 402	96.6	910	89.5	—	—	4 941	60.0
	Otros países	179	9.9	85	3.4	107	10.5	2 929	100.0	3 300	40.0
	TOTAL	1 808	100.0	2 487	100.0	1 017	100.0	2 929	100.0	8 241	100.0
599.5 (1)	<i>Almidones e inulina</i>										
	Malasia	—	—	948	72.4	—	—	1 346	48.6	2 294	44.2
	Tailandia	—	—	—	—	—	—	1 424	51.4	1 424	27.5
	Brasil	—	—	142	10.8	578	100.0	—	—	720	13.9
	Togo	415	78.4	52	4.0	—	—	—	—	467	9.0
	Yugoslavia	114	21.6	68	5.2	—	—	—	—	182	3.5
	Total parcial	529	100.0	1 210	92.4	578	100.0	2 770	100.0	5 087	98.1
	Otros países	—	—	100	7.6	—	—	—	—	100	1.9
	TOTAL	529	100.0	1 310	100.0	578	100.0	2 770	100.0	5 187	100.0
512.2 (6)	<i>Glicerina y lejas glicé- rinosas</i>										
	Filipinas	—	—	—	—	—	—	1 008	74.5	1 008	31.7
	Nigeria	—	—	477	34.2	—	—	—	—	477	15.0
	Ceilán	—	—	289	20.7	—	—	—	—	289	9.1
	Ghana	—	—	247	17.7	—	—	—	—	247	7.8
	Kenia	—	—	160	11.5	—	—	69	5.1	229	7.2
	Argentina	54	12.7	156	11.2	—	—	—	—	210	6.6
	Malasia	—	—	66	4.7	—	—	117	8.6	183	5.8
	Indonesia	88	20.7	—	—	—	—	68	5.0	156	4.9
	Marruecos	123	28.9	—	—	—	—	—	—	123	3.9
	Total parcial	265	62.2	1 395	100.0	—	—	1 262	93.2	2 922	92.0
	Otros países	161	37.8	—	—	—	—	92	6.8	253	8.0
	TOTAL	426	100.0	1 395	100.0	—	—	1 354	100.0	3 175	100.0

Fuente: Naciones Unidas, *Commodity Trade Statistics, Statistical Papers, Series D.*

* CEE, Estados Unidos de América, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Japón.

CUADRO 10

Manufacturas y semimanufacturas, sin incluir los productos agrícolas elaborados y los tejidos de algodón, sometidas a restricciones cuantitativas en los países desarrollados con economía de mercado: importaciones procedentes de países en desarrollo efectuadas por los principales países desarrollados con economía de mercado que aplican esas restricciones, por productos, 1965

(En miles de dólares de los EE.UU., c.i.f.)

CUCI	NAB	Partida	Países que imponen restricciones	Importaciones de esos países
244.0 (2)	45.02	Cubos, planchas, hojas o tiras de corcho natural .	Italia	—
332.6 (2) *	27.13 *	Parafina	Francia	767
512.2 (3) *	29.05 *	Mentol	Japón	—
513.2 (3)	28.02	Azufre sublimado o precipitado	Italia	—
531.0 (1)	32.05	Materias colorantes orgánicas sintéticas y otras ..	Francia	—
541.3 *	29.44 *	Antibióticos	Austria	—
			Bélgica	—
			Francia	395
			Japón	1
			Noruega	17
			Países Bajos	—
541.6 (3)	30.02	Antisuecos, vacunas y fermentos	Noruega	—
541.7 *	30.03 *	Medicamentos	Austria	2
			Bélgica	—
			Japón	—
			Noruega	—
			Países Bajos	1
551.1 *	33.01 *	Aceites esenciales, etc.	Italia	—
553.0 *	33.06 *	Productos de perfumería	Japón	—
561.1 *	31.02 *	Abonos minerales y químicos	Bélgica	—
			Países Bajos	—
599.5 (3)	35.01	Caseínas y derivados de las caseínas, colas de caseína, etc.	Canadá	—
			Francia	—
			República Federal de Alemania *	714 ^b
			Suiza *	—
599.5 (4) *	35.02 *	Albúminas	Noruega	—
599.5 (7)	35.05	Dextrinas y colas de almidón	Japón	—
599.6 (4) *	38.08 *	Colofonias y ácidos resínicos	Francia	—
611.3	41.02	Cueros de bovinos	Japón	1
611.4				
611.9 (1) *	41.03 *	Pieles de ovinos curtidas	Japón	—
611.9 (2) *	41.04 *	Pieles de caprinos y cabritilla curtidas	Japón	2
611.9 (5) *	41.08 *	Cueros barnizados o metalizados	Japón	—
612.3 *	64.05 *	Piezas para calzado	Japón	—
	48.01 *	Papel y cartón :	Francia	
641.1 *	A	Papel de periódico		
641.2 (1) *	B	Papel de imprenta y de escribir		
641.5 *	C	Otros tipos de papel		
651.2 (2)	53.07	Hilados de lana peinada	Francia	—
			República Federal de Alemania *	52 ^b
651.2 (5) *	53.10 *	Hilados de lana para tejer (acondicionados para la venta al por menor)	República Federal de Alemania	—
651.5 (1) *	54.03 *	Hilados de lino o de ramio, etc.	Noruega	—
651.5 (3)	57.05	Hilados de cáñamo auténtico	Noruega	—
651.6 (1)	51.01	Hilados y monofilamentos de rayón	Francia	11
651.7 (1)			Noruega *	—
651.9 (2)	57.06	Hilados de yute	Reino Unido	1 098
653.1 (1)	50.09	Tejidos de seda	Francia	22
653.1 (3) *	58.04 *	Tejidos aterciopelados y de oruga, etc.	República Federal de Alemania	38
653.2 (2) *			Francia	
653.5 (3) *				
653.6 (3) *				
653.9 (6) *				
653.2 (1)	53.11	Tejidos de lana, tejidos de cachemira	Francia	1
			Japón *	9
			República Federal de Alemania *	13
653.4	57.10	Tejidos de yute	Francia	169
			Reino Unido *	15 691
			República Federal de Alemania	2 412 ^b

CUADRO 10

Manufacturas y semimanufacturas, sin incluir los productos agrícolas elaborados y los tejidos de algodón, sometidas a restricciones cuantitativas en los países desarrollados con economía de mercado; importaciones procedentes de países en desarrollo efectuadas por los principales países desarrollados con economía de mercado que aplican esas restricciones, por productos, 1965 (continuación)

(En miles de dólares de los EE.UU., c.i.f.)

CUCI	NAB	Partida	Países que imponen restricciones	Importaciones de esos países
653.5 (1)	51.04	Géneros confeccionados enteramente de seda artificial	Francia	14
			República Federal de Alemania ^a	61
653.5 (2)	56.07 A	Tejidos de fibras artificiales	República Federal de Alemania ^a	152
653.6 (2)	B		Francia	97
654.0 (1)	58.05	Cintas, etc.	Francia	—
654.0 (5)	58.09	Tules y otros tejidos de mallas anudadas, etc. ...	Italia	—
654.0 (6)	58.10	Bordados de todas clases, en piezas, tiras o motivos	Japón ^a	6
655.6 (1) *	59.04 *	Cordeles, cuerdas, cordajes, etc., para artes de pesca	Noruega	18
655.8 (3)	59.17 *	Artículos textiles especiales	Reino Unido	—
656.1 *	62.03 *	Sacos y talegas	Francia	2 540
			Reino Unido	2 514
	62.01 *	Mantas y mantas de viaje:	Italia	—
656.6 (1) *	A	de lana		
656.6 (9) *	C	las demás		
656.9 (1)	62.02	Ropa de cama, cortinas y otros artículos	Francia	212
			Italia	7 149 ^b
			República Federal de Alemania ^a	3 018 ^b
657.6 ^c	58.02 ^c	Otras alfombras y tapetes para el suelo, estereras y esterillas (excepto las de algodón)	Francia	248
			República Federal de Alemania ^a	843 ^b
657.8 *	46.02 *	Materias trenzables, etc.	Japón	3
662.4 (4) *	69.07 *	Losas de cerámica sin vidriar, etc.	Francia	—
662.4 (5) *	69.08 *	Losas vidriadas de cerámica, etc.	Francia	1
666.4	69.11	Vajilla de porcelana	Francia	—
			República Federal de Alemania ^a	56
664.4	70.06	Vidrio colado, laminado o soplado, etc.	Japón	—
666.5 *	69.12 *	Artículos de uso doméstico y otros	Francia	—
			República Federal de Alemania	28
666.6 *	69.13 *	Estatuillas, objetos de fantasía para moblaje, ornamentación o adorno personal	República Federal de Alemania	27 ^b
667.4 *	71.03 *	Piedras sintéticas o reconstituidas, preciosas o semipreciosas	Japón	20
671.2	73.01B *	Hierro en bruto, hierro colado	Francia	—
671.4 *	73.02A *	Ferroaleaciones	Francia	—
671.5 *	B			
677.0 (3) *	73.15 *	Alambre de acero galvanizado de gran resistencia, chapas de silicio	Francia	—
695.2 (b)	82.07	Placas, varillas, puntas y objetos similares para herramientas	Japón	—
696.0	82.09	Cuchillos de hoja cortante	Francia	—
696.0 (6) *	82.14 *	Cuchillos de mesa y de cocina, cucharas y tenedores	Francia	—
714.1 *	84.51 *	Máquinas de escribir	Japón	—
715.1 *	84.45 *	Máquinas-herramientas para el trabajo de los metales y de los carburos metálicos	Japón	—
717.3	84.41	Máquinas de coser, etc.	Italia	—
			Japón ^a	—
722.2 *	85.19 *	Mecanismos eléctricos para la conexión o corte de circuitos eléctricos	Francia	—
723.2 (1) *	85.25 *	Aisladores (de material de cerámica)	Francia	—
			República Federal de Alemania	—
724.2 *	85.15B *	Aparatos receptores de radiodifusión	Francia	—
724.9 (2) *	85.14 *	Altavoces	Francia	1
729.3	85.21	Válvulas y tubos receptores; diodos y triodos de cristal; transistores	Francia	—
			Japón ^a	100 ^b
729.5 (2) *	90.28 *	Aparatos eléctricos de medición y control	Francia	2
729.9 (5) *	85.18 *	Condensadores	Francia	—

CUADRO 10

Manufacturas y semimanufacturas, sin incluir los productos agrícolas elaborados y los tejidos de algodón, sometidas a restricciones cuantitativas en los países desarrollados con economía de mercado: importaciones procedentes de países en desarrollo efectuadas por los principales países desarrollados con economía de mercado que aplican esas restricciones, por productos, 1965 (fin)

(En miles de dólares de los EE.UU., c.i.f.)

CUCI	NAB	Partida	Países que imponen restricciones	Importaciones de esos países
729.9 (6) *	85.24 *	Escobillas y electrodos de carbón	Francia	—
732.1	87.02 *	Vehículos automóviles para pasajeros	Canadá ^a Italia	19
735.3 *	89.01B *	Canoas, botes, otras embarcaciones	Francia Noruega	283
841.1 (1) * ^c	61.01 * ^c	Ropa exterior para hombres y niños (excepto la de algodón)	Francia República Federal de Alemania	14 5 537 ^b
841.1 (2) * ^c	61.02 * ^c	Ropa exterior para mujeres y niñas (excepto la de algodón)	Francia República Federal de Alemania	8 5 747 ^b
841.1 (3) ^c	61.03 ^c	Ropa interior para hombres y niños (excepto la de algodón)	Francia República Federal de Alemania ^a	32 6 758 ^b
841.1 (4) ^c	61.04 ^c	Ropa interior para mujeres, niñas y primera infancia (excepto la de algodón)	Francia Italia ^a	18 —
841.2 (1) ^c	61.05 ^c	Pañuelos de bolsillo (excepto los de algodón)	Francia Italia ^a	20
841.2 (2)	61.06	Mantones, chales, pañuelos de cabeza, etc.	Francia Italia ^a	45 —
841.3 *	42.03 *	Prendas de vestir y sus accesorios, de cuero	Japón	6 ^b
841.4 (1)	60.02	Guantes y similares	Francia	289
841.4 (3)	60.04	Ropa interior	Francia	1
841.4 (4) ^c	60.05 ^c	Prendas de vestir exteriores y otros artículos (excepto los de algodón)	Francia República Federal de Alemania ^a	40 27 292 ^b
851.0 (1) *	64.01 *	Calzado con suela de caucho	Francia Japón	83 —
851.0 (2) *	64.02 *	Calzado de cuero	Francia Japón	224 86 ^b
863.0 (1) *	37.06 *	Películas cinematográficas, impresionadas y		
863.0 (9) *	37.07 *	reveladas	Austria Suiza	— —
891.1 (1) *	92.11 *	Gramófonos, tocadiscos, etc.	Francia	—
891.1 (2) *	92.13 *	Otras piezas y accesorios de gramófono, etc.	Francia	—
894.2 (3)	97.03	Juguetes, n.e.p.	Francia	24
897.1 (1) *	71.12 *	Artículos de joyería de metales preciosos, etc.	Reino Unido (prohibición)	—
897.1 (2) *	71.13 *	Artículos de orfebrería	Reino Unido (prohibición)	—
897.2	71.16	Joyas de fantasía	Francia	33
899.2 (2) *	46.03 *	Otros artículos de materias trenzables	Japón	298 ^b
899.3 (2)	36.06	Fósforos	Francia Italia	— —
899.4 (1)	66.01	Paraguas y sombrillas	Francia	—
899.5 (2)	98.01	Botones y gemelos	Francia	—
951.0 (5)	93.02	Revólveres y pistolas, etc.	Reino Unido	—
TOTAL				85 433

Fuentes: Estadísticas nacionales; Naciones Unidas, Oficina de Estadística, *World Trade Annual*.

* Subpartida.

^a El país de que se trata sólo aplica las restricciones a algunos de los productos incluidos en la partida indicada.

^b Como no se dispone de datos estadísticos relativos a la subpartida, esas cifras se refieren a la partida en su conjunto.

^c Por lo general, las estadísticas relativas a los tejidos y prendas de vestir no distinguen entre los productos de algodón y los de otros

materiales. Por consiguiente, la secretaría ha tenido que evaluar el volumen de las importaciones de los productos que no son de algodón, a los que se refieren esas partidas, tomando como base la relación entre esos dos tipos de prendas de vestir importados en los Estados Unidos y en la CEE, respecto de los que se disponía de datos separados sobre las correspondientes importaciones. El valor global de esos artículos (de algodón y los demás) importados en los países que aplican restricciones ascendió a 66,2 millones de dólares, de los que se ha calculado que 46,6 millones corresponden a importaciones de artículos que no son de algodón.

	losa regenerada y resinas artificiales	1 656 285	157 682	397 979	1 415 988	746	—	0.5	0.1	9.5	11.1
611	Cuero	245 381	74 934	48 615	271 700	11 348	4.6	15.1	4.2	30.5	27.6
612	Manufacturas de cuero natural, regenerado o artificial, n.e.p. .	26 548	10 729	14 055	23 222	1 440	5.4	13.4	6.2	40.4	46.2
613	Pieles finas, preparadas o curtidas (incluso teñidas)	15 878	29 626	20 354	25 150	1 258	7.9	4.2	5.0	186.6	117.8
621	Materiales de caucho	341 326	15 524	42 047	314 803	250	0.1	1.6	0.1	4.5	4.9
629	Artículos de caucho, n.e.p.	670 223	103 675	93 377	680 521	1 007	0.2	1.0	0.1	15.5	15.2
631	Chapas y maderas terciadas, etc.	353 711	67 082	41 425	379 368	3 838	1.1	5.7	1.0	19.0	17.7
633	Manufacturas de corcho	9 091	13 495	621	21 965	992	10.9	7.4	4.5	148.4	61.4
641	Papel y cartón	1 138 454	355 750	93 682	1 400 522	1 049	0.1	0.3	0.1	31.2	25.4
652	Tejidos de algodón	595 407	81 699	86 046	591 060	4 783	0.8	5.9	0.8	13.7	13.8
653.4	Tejidos de yute	30 932	8 141	627	38 446	2 381	7.7	29.2	6.2	26.3	21.2
656	Artículos, etc., de materias textiles, n.e.p.	284 212	37 821	22 353	299 680	10 295	3.6	27.2	3.4	13.3	12.6
657	Alfombrados y tapicería, etc.	284 337	150 589	32 259	402 677	57 992	20.4	38.5	14.4	53.0	37.4
661	Cal, cemento, etc.	725 356	40 648	31 342	734 662	911	0.1	2.2	0.1	5.6	5.5
664	Vidrio	328 430	41 918	59 848	310 500	—	—	—	—	12.8	13.5
667	Perlas y piedras preciosas y semipreciosas	18 278	82 291	37 370	63 199	19 361	105.9	23.5	30.6	450.2	130.2
711	Maquinaria generadora de fuerza (excepto la eléctrica)	1 211 736	115 425	363 279	963 882	1 023	0.1	0.9	0.1	9.5	12.0
712	Maquinaria agrícola	864 567	73 027	206 035	831 559	—	—	—	—	8.4	8.8
722	Máquinas generadoras eléctricas y mecanismos para operar interruptores	2 032 243	117 603	400 432	1 749 414	755	—	0.6	—	5.8	6.7
723	Equipo para distribución de energía eléctrica	711 284	25 659	73 331	723 612	—	—	—	—	3.3	3.5
724	Aparatos de telecomunicación ...	1 293 500	102 983	316 049	1 080 434	4 158	0.3	4.0	0.4	8.0	9.5
821	Muebles	1 722 125	53 827	97 135	1 678 817	6 487	0.4	12.1	0.4	3.1	3.2
841	Vestuario (excepto el confeccionado de pieles)	3 413 477	421 387	200 935	3 633 929	85 551	2.5	20.3	2.4	12.3	11.6
842	Vestuario de pieles finas, etc.	26 586	7 170	4 370	29 386	—	—	—	—	27.0	24.4
851	Calzado	750 182	111 064	33 038	828 208	6 947	0.9	6.3	0.8	14.8	13.4
861	Elementos de óptica	843 977	120 618	389 185	575 410	1 042	0.1	0.9	0.2	14.3	21.0
862	Productos fotográficos y cinematográficos	145 761	40 428	68 006	118 183	210	0.1	0.5	0.2	27.7	34.2
864	Relojes	433 277	41 158	89 221	385 214	—	—	—	—	9.5	10.7
891	Instrumentos musicales, etc.	214 889	37 959	113 914	138 934	420	0.2	1.1	0.3	17.7	27.3
893	Artículos de materias plásticas artificiales, n.e.p.	539 191	31 226	65 263	505 154	470	0.1	1.5	0.1	5.8	6.2
894	Cochechitos para niños, juguetes, juegos y artículos de deporte .	86 744	58 565	75 978	69 331	3 975	4.6	6.8	5.7	67.5	84.5
897	Joyas y otros objetos de orfebrería de oro y plata	365 839	35 487	69 990	331 336	729	0.2	2.1	0.2	9.7	10.7

Fuentes: PRODUCCIÓN: Statistisches Bundesamt, *Industrie und Handwerk, Reihe 3, Industrielle Produktion*.
 IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES: Naciones Unidas, *Commodity Trade Statistics, Statistical Papers, Series D*.

CUADRO 12

Producción, importaciones, exportaciones y consumo (al nivel de 5 dígitos de la CUCI)
República Federal de Alemania, 1965

(En miles de dólares de los EE.UU.)

N.º de la CUCI	Partida	Producción	Importaciones totales	Exportaciones totales	Consumo	Importaciones procedentes de países en desarrollo	Importaciones procedentes de países en desarrollo, expresadas en porcentaje de			Importaciones totales expresadas en porcentaje de	
							Producción	Importaciones totales	Consumo	Producción	Consumo
		1	2	3	4 (1+2-3)	5	5/1	5/2	5/4	2/1	2/4
243	Madera desbastada o simplemente trabajada	333 053	224 923	17 805	540 171	26 293	7.9	11.7	4.9	67.5	41.6
243.1	Durmientes de vías férreas	6 654	1 597	949	7 302	198	3.0	12.4	2.7	24.0	21.9
243.21	Tablas aserradas, etc., coníferas ...	262 339	198 886	8 917	452 308	14 844	5.7	7.5	3.3	75.8	44.0
243.31	Tablas aserradas, etc., no coníferas	57 609	18 863	7 540	68 932	11 136	19.3	59.0	16.2	32.7	27.4
243.32	Tablas cepilladas, etc., no coníferas	..	2 000	153	..	104	—	5.2	—	—	—
631	Chapas y maderas terciadas, etc.	353 711	67 082	41 425	379 368	3 838	1.1	5.7	1.0	19.0	17.7
631.1	Hojas de chapa	65 746	35 983	19 607	82 122	2 549	3.9	7.1	3.1	54.7	43.8
631.2	Maderas terciadas	101 017	10 428	9 054	102 391	1 265	1.3	12.1	1.2	10.3	10.2
631.4	Madera « mejorada » o regenerada .	128 541	20 071	9 526	139 086	—	—	—	—	15.6	14.4
631.8	Maderas simplemente trabajadas, n.e.p.	600	3 238	..	—	—	—	—	—	—
652	Tejidos de algodón	595 407	81 699	86 046	591 060	4 783	0.8	5.9	0.8	13.7	13.8
652.11	Gasa de algodón, sin blanquear	124 607	30 134	5 627	149 114	3 775	3.0	12.5	2.5	24.2	20.2
652.12	Felpas de algodón, sin blanquear ..										
652.13	Tejidos de algodón, sin blanquear, n.e.p.										

652.21	Gasa de algodón, blanqueada, etc. .	304 634	4 520	11 192	297 962	104	—	2.3	—	1.5	1.5
652.22	Felpas de algodón blanqueadas ...										
652.23	Tejidos aterciopelados y de oruga, de algodón										
841	Vestuario (excepto el confeccionado de pieles)	3 413 477	421 387	200 935	3 633 929	85 551	2.5	20.3	2.4	12.3	11.6
841.11	Ropa exterior para caballeros, excepto la de punto	645 983	69 451	39 563	675 871	16 880	2.6	24.3	2.5	10.8	10.3
841.12	Ropa exterior para señora, excepto la de punto	982 669	84 892	52 654	1 014 907	12 145	1.2	14.3	1.2	8.6	8.4
841.13	Ropa interior para caballeros, excepto la de punto	190 995	24 718	1 935	213 778	15 169	7.9	6.1	7.1	12.9	11.6
841.14	Ropa interior para señoras, excepto la de punto	120 446	8 174	905	127 715	2 353	2.0	28.8	1.8	6.8	6.4
841.21	Pañuelos de bolsillo	15 791	4 678	1 566	18 903	630	4.0	13.5	3.3	29.6	24.7
841.22	Mantones, velos, etc., excepto los de punto	4 483	8 323	4 285	8 521	48	1.1	0.6	0.6	185.7	97.7
841.23	Corbatas, excepto las de punto ...	31 100	1 561	1 668	30 793	1	—	—	—	4.4	4.4
841.25	Corsés, ligas, etc.	76 489	10 488	12 381	74 596	1 584	2.1	15.1	2.1	13.7	14.1
841.26	Guantes, medias que no sean de punto	273 188	17 320	15 636	274 872	391	0.1	2.3	0.1	6.3	6.3
841.42	y de punto no elástico										
841.3	Prendas de vestir y sus accesorios, de cuero	31 671	6 807	6 935	31 543	1 122	3.5	16.5	3.6	21.5	21.6
841.41	Guantes, etc., de punto no elástico	12 765	3 446	3 705	12 506	1 114	8.7	32.3	8.9	27.0	27.6
841.43	Ropa interior de punto no elástico	276 354	37 829	14 328	299 855	4 476	1.6	11.8	1.5	13.7	12.6
841.44	Prendas exteriores de punto no elástico	369 842	126 981	30 510	466 313	29 350	7.9	23.1	6.3	34.3	27.2

Fuentes: PRODUCCION: Statistisches Bundesamt, *Industrie und Handwerk, Reihe 3, Industrielle Produktion*.
 IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES: Oficina de Estadística de la CEE, *Foreign Trade, Analytical Tables*.

CUADRO 13
Producción, importaciones, exportaciones y consumo de manufacturas y semimanufacturas en los Estados Unidos de América, 1963
(En millones de dólares de los EE.UU.)

N.º de la CUCI	Partida	Producción *	Importaciones totales	Exportaciones totales	Consumo	Importaciones procedentes de países en des- arrollo	Importaciones procedentes de países en desarrollo, expresadas en porcentaje de			Importaciones totales expe- sadas en porcentaje de	
							Producción	Importaciones totales	Consumo	Producción	Consumo
		1	2	3	4 (1+2-3)	5	5/1	5/2	5/4	2/1	2/4
111 y 112	Bebidas	6 618.0	337.7	8.1	6 947.6	3.8	0.1	1.1	0.1	5.1	4.9
122	Tabaco	4 575.0	3.6	119.6	4 459.0	0.9	—	25.0	—	0.1	0.1
533	Pigmentos, pinturas, etc.	2 410.0	4.7	46.7	2 368.0	—	—	—	—	0.2	0.2
561	Abonos manufacturados	1 950.0	89.9	97.9	1 942.0	6.5	0.3	7.2	0.3	4.6	4.6
611	Cuero	775.0	47.9	40.8	782.1	12.1	1.6	25.3	1.5	6.2	6.1
641	Papel y cartón	6 197.0	746.6	241.0	6 702.6	0.8	—	0.1	—	12.0	11.1
651	Hilados e hilos de fibras textiles	1 994.0	57.1	122.1	1 929.0	6.3	0.3	11.0	0.3	2.9	3.0
652	Tejidos de algodón	3 119.0	111.1	124.2	3 105.9	47.2	1.5	42.5	1.5	3.6	3.6
653.2	Tejidos de lana	1 000.0	79.2	1.8	1 077.4	1.6	0.2	2.0	0.1	7.9	7.4
653.6	Tejidos de fibras artificiales	1 710.0	16.8	41.8	1 685.0	0.2	—	1.2	—	1.0	1.0
653 menos 653.2 y 653.6	Tejidos de fibras textiles, excepto los de lana y de fibras artificiales	1 430.0	250.3	73.9	1 606.4	166.2	11.6	66.4	10.3	17.5	15.6
657	Alfombrados y tapicería, etc.	1 140.0	45.0	8.2	1 176.8	11.6	1.0	25.8	1.0	3.9	3.8
667	Hierro y acero	21 763.0	657.3	522.6	21 897.7	22.7	0.1	3.5	0.1	3.0	3.0
724	Aparatos de telecomunicación	7 619.0	211.5	472.6	7 357.9	6.5	0.1	3.1	0.1	2.8	2.9
735	Barcos y otras embarcaciones	2 047.0	8.7	52.3	2 003.4	1.5	0.1	17.2	0.1	0.4	0.4
821	Muebles	5 880.0	36.1	35.4	5 880.7	10.0	0.2	27.7	0.2	0.6	0.6
841	Vestuario (excepto el confeccionado de pieles)	16 977.0	390.4	89.8	17 277.6	112.1	0.7	28.7	0.6	2.3	2.3
861	Instrumentos y aparatos	4 865.0	115.8	347.6	4 633.2	0.9	—	0.8	—	2.4	2.5
862	Productos fotográficos y cinema- tográficos	1 846.0	34.9	89.6	1 791.3	—	—	—	—	1.9	1.9
864	Relojes	532.0	75.3	8.4	598.9	0.1	—	0.1	—	14.2	12.6
897	Joyas y otros objetos de orfebrería de oro y plata	841.0	36.0	47.1	829.9	4.3	0.5	11.9	0.5	4.3	4.3

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Statistical Abstract of the United States*.

* Valor de las expediciones: representa el valor de venta neto f.o.b. en fábrica, después de los descuentos y deducciones, de todas las expediciones de productos procedentes de los

establecimientos manufactureros de una industria, más los ingresos derivados de actividades diversas de las fábricas. Se excluyen los gastos de flete y los impuestos de consumo. Los productos transferidos a otros establecimientos de la misma empresa se evalúan con arreglo a la aproximación más inmediata al valor económico. Hay muchas partidas repetidas, debido a las expediciones entre establecimientos de la misma industria.

CUADRO 14

Producción, importaciones, exportaciones y consumo de manufacturas y semimanufacturas en el Reino Unido, 1962

(En millones de dólares de los EE.UU.)

N.º de la CUCI	Partida	Producción (ventas y trabajo realizado)	Importaciones totales	Exportaciones totales	Consumo	Importaciones procedentes de países en des- arrollo	Importaciones procedentes de países en desarrollo, expresadas en porcentaje de			Importaciones totales expresadas en porcentaje de	
							Producción	Importaciones totales	Consumo	Producción	Consumo
		1	2	3	4 (1+2-3)	5	5/1	5/2	5/4	2/1	2/4
111 + 112	Industrias de elaboración de bebidas	3 366.7	127.0	258.1	3 235.6	7.0	0.2	5.5	0.2	3.8	3.9
112	Tabaco	3 153.4	5.6	47.3	3 111.7	2.4	0.1	42.9	0.1	0.2	0.2
243 + 63 + 821	Maderas, muebles, etc.	1 704.1	546.0	43.6	2 206.5	68.5	4.0	12.5	3.1	32.0	24.7
533	Pintura y tintas de imprenta ...	549.4	5.5	83.4	471.5	0.1	—	1.8	—	1.0	1.2
61	Cuero, artículos de cuero y pieles finas	498.4	69.5	82.6	485.3	30.0	6.0	43.2	6.2	13.9	14.3
62 + 231.2 + 231.3 + 231.4	Caucho y productos de caucho .	896.3	49.1	90.0	855.4	1.9	0.2	3.9	0.2	5.5	5.7
641	Papel y cartón	1 182.7	282.4	75.5	1 389.6	0.2	—	0.1	—	23.9	20.3
642 + 892	Artículos de papel e impresos ..	3 135.7	53.0	147.4	3 041.3	1.3	—	2.5	—	1.7	1.7
65 (excl. 653.2 + 651.2)	Artículos de fibras artificiales y de algodón y otros productos textiles	4 028.9	340.1	460.7	3 908.3	128.4	3.2	37.8	3.3	8.4	8.7
653.2 + 651.2	Lanas	1 498.6	38.0	225.1	1 311.5	0.5	—	1.3	—	2.5	2.9
67	Hierro y acero	4 126.4	150.3	561.7	3 715.0	2.2	0.1	1.5	0.1	3.6	4.0
68	Metales ligeros, cobre y otros metales comunes	1 715.3	675.5	369.1	2 021.7	274.9	16.0	40.7	13.6	39.4	33.4
69 + 897	Manufacturas de metales, n.e.p. .	4 059.4	100.4	388.2	3 771.6	9.4	0.2	9.4	0.2	2.5	2.7
71	Industria mecánica	7 588.8	685.5	2 258.5	6 015.8	35.9	0.5	5.2	0.6	9.0	11.4
72	Maquinaria eléctrica	4 873.4	224.2	803.8	4 293.8	14.6	0.3	6.5	0.3	4.6	5.2
73 (excl. 732 + 734 + 735)	Otros vehículos	730.8	7.2	115.4	622.6	—	—	—	—	1.0	1.2
732	Vehículos de motor	4 127.5	69.8	1 258.8	2 938.5	1.0	—	1.4	—	1.7	2.4
734	Aeronaves	1 650.0	41.0	114.9	1 576.9	6.3	0.4	15.4	0.4	2.5	2.6
735	Construcción naval y embarca- ciones menores	1 160.9	77.6	101.8	1 136.7	0.3	—	0.4	—	6.7	6.8
841	Vestuario	1 879.1	148.2	101.9	1 925.4	62.4	3.3	42.1	3.3	7.9	7.7
851	Calzado	609.6	49.2	35.1	623.7	10.4	1.7	21.1	1.7	8.1	7.9
86	Instrumentos científicos, médicos y fotográficos, relojes	656.6	125.0	176.1	605.5	7.1	1.1	5.7	1.2	19.0	20.6

Fuente: Naciones Unidas, *Commodity Trade, Statistical Papers, Series D*. Central Statistical Office, Londres, *Annual Abstract of Statistics*.

CUADRO 15

Producción, importaciones, exportaciones y consumo de manufacturas y semimanufacturas en el Japón, 1963

(En millones de dólares de los EE.UU.)

N.º de la CUCI	Partida	Producción ^a	Importaciones totales	Exportaciones totales	Consumo	Importaciones procedentes de países en desarrollo	Importaciones procedentes de países en desarrollo, expresadas en porcentaje de			Importaciones totales expresadas en porcentaje de	
							Producción	Importaciones totales	Consumo	Producción	Consumo
		1	2	3	4(1+2-3)	5	1/5	2/5	4/5	1/2	4/2
013	Carnes envasadas, n.e.p., o preparados de carne	8.8	0.4	0.6	8.6	—	—	—	—	4.5	4.7
053	Frutas en conserva y preparados de frutas	151.0	13.8	25.0	139.8	11.1	7.4	53.6	7.9	9.1	9.9
055	Legumbres, etc., en conserva o preparados	83.4	4.0	9.5	77.7	2.3	2.8	57.5	3.0	4.8	5.1
112	Bebidas alcohólicas	1 677.8	3.5	2.1	1 679.2	0.1	—	2.9	—	0.2	0.2
243	Madera desbastada	1 455.5	40.2	20.7	1 475.0	4.5	0.3	11.2	0.3	2.8	2.7
611	Cuero	120.8	6.5	1.2	126.1	4.6	3.8	70.8	3.6	5.4	5.2
651	Hilados e hilo de fibras textiles	1 734.7	7.9	113.4	1 629.2	0.9	0.1	11.4	0.1	0.5	0.5
652	Tejidos de algodón	463.2	2.0	307.9	157.3	0.2	—	10.0	0.1	0.4	1.3
653	Tejidos de fibras textiles que no sean de algodón	1 375.0	22.9	364.4	1 033.5	0.3	—	1.3	—	1.7	2.2
657	Alfombrados y tapicería, etc. ...	62.5	2.5	30.1	34.9	0.9	1.4	36.0	2.6	4.0	7.2
671	Hierro en bruto, etc.	304.1	75.8	7.2	372.7	15.0	4.9	19.8	4.0	24.9	20.3
689	Metales comunes no ferrosos, n.e.p.	65.1	4.7	9.2	60.6	2.3	3.5	48.9	3.8	7.2	7.8
821	Muebles	447.4	0.5	8.6	439.3	—	—	—	—	0.1	0.1
841	Vestuario (excepto el confeccionado de pieles)	705.5	8.2	211.0	502.7	0.8	0.1	9.8	0.2	1.2	1.6
851	Calzado	309.2	0.8	65.7	244.3	0.1	—	12.5	—	0.3	0.3
894	Juguetes, artículos de deporte, etc.	268.6	10.5	148.6	130.5	0.3	0.1	2.9	0.2	3.9	8.0

Fuentes: Naciones Unidas, *Commodity Trade Statistics, Statistical Papers, Series D*. Ministerio de Comercio Exterior e Industria, Japón, *Census of Manufactures 1963*.^a Valor de las expediciones en fábrica en 1963.

CUADRO 16

Consumo, producción e importaciones de manufacturas y semimanufacturas
en los principales países desarrollados con economía de mercado, 1962

(En millones de dólares de los EE.UU.)

	Consumo industrial ^a	Producción industrial	Importaciones totales procedentes de todo el mundo	Proporción de las importaciones totales en		Importaciones procedentes de países en desarrollo	Importaciones procedentes de países en desarrollo, expresadas en porcentaje de			Importaciones procedentes de países en desarrollo (excluidas CUCI 332, 67, 68, pero incluida 681)	Importaciones procedentes de países en desarrollo (excluidas CUCI 332, 67, 68, pero incluida 681), expresadas en porcentaje de		
				Consumo	Producción		Consumo	Producción	Importaciones totales		Consumo	Producción	Importaciones totales
	1	2	3	3/1	3/2	4	4/1	4/2	4/3	5	5/1	5/2	5/3
Estados Unidos	393 219.7	399 308.9 ^b	9 459.5	2.41	2.37	1 808.5	0.46	0.45	19.12	829.4	0.21	0.21	8.77
CEE	162 958.4	170 727.0 ^e	10 205.3 ^d	6.26	5.98	1 680.3	1.03	0.98	16.46	884.8	0.54	0.52	8.67
Reino Unido	67 365.2	70 669.5 ^e	6 377.3	9.47	9.02	1 116.4	1.66	1.58	17.5	590.2	0.88	0.84	9.25
Japón	54 950.2	57 766.7 ^f	1 851.3	3.37	3.20	217.0	0.39	0.38	11.72	65.0	0.12	0.11	3.51
TOTAL	678 493.5	698 472.1	27 893.4	4.11	3.99	4 822.2	0.71	0.69	17.29	2 369.4	0.35	0.34	8.49

Fuentes: Naciones Unidas, *Statistical Yearbook 1965; Commodity Trade Statistics, Statistical Papers, Series D*; CEE, *Input-Output Tables and Industrial Statistics 1966, N.º 1*; Central Statistical Office, *Annual Abstract of Statistics*, Londres (H. M. Stationery Office).

^a El consumo industrial se ha calculado sumando el valor de la producción a la balanza comercial.

^b Valor bruto de producción: «valor bruto de las expediciones a precios de mercado».

^c Esta cifra se obtuvo tomando como base las matrices insumo-producto de la CEE

relativas al año 1959 (135.498 millones de dólares) y los índices (en los que 1959=100, en vez de 1958) de la producción de manufacturas, sacados de *Industrial Statistics 1966, N.º 1*, de la CEE.

^d Con exclusión del comercio entre los países de la CEE (10.348,1 millones de dólares de los EE.UU.).

^e Valor bruto de producción: «ventas y trabajo realizado».

^f Valor bruto de producción, excepto las manufacturas de tabaco.

ESTUDIO SOBRE LOS CRITERIOS PARA RECURRIR A UNA CLÁUSULA DE SALVAGUARDIA EN UN SISTEMA GENERAL DE PREFERENCIAS PARA LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS Y SEMIMANUFACTURAS DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Informe de la secretaría de la UNCTAD

[*Texto original en inglés*]
[*11 de enero de 1968*]

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
INTRODUCCIÓN		74
I. EL PROBLEMA	1-2	75
II. EXAMEN DE LAS CLÁUSULAS DE SALVAGUARDIA DE DETERMINADOS ACUERDOS INTERNACIONALES	3-12	75
III. APLICACIÓN PRÁCTICA DE LA CLÁUSULA DE SALVAGUARDIA	13-34	76
A. El texto y las limitaciones que contiene	14-19	76
B. Problemas fundamentales que plantea el estudio de una cláusula de salvaguardia	20-27	78
C. Los procedimientos y su significación	28-34	79
IV. LAS OPORTUNIDADES DE LIMITAR LOS EFECTOS DE UNA CLÁUSULA DE SALVAGUARDIA	35-47	80
A. La formulación de una cláusula de salvaguardia	36-40	81
B. Procedimiento para aplicar la cláusula de salvaguardia	41-45	82
C. Medidas de reajuste	46-47	83
V. SUGERENCIAS SOBRE LOS POSIBLES CRITERIOS ECONÓMICOS APLICABLES A LAS MEDIDAS DE SALVAGUARDIA	48	83

Introducción

En el segundo período de sesiones de la Comisión de Manufacturas se sugirió que la secretaría de la UNCTAD estudiara el problema de la desorganización del mercado y, en particular, la posibilidad de establecer criterios económicos objetivos para determinar la existencia de esa desorganización y el mecanismo para tratar el problema. Se consideró que tal estudio sería de utilidad con respecto a la aplicación de una cláusula de salvaguardia o de medidas liberatorias dentro de un sistema de preferencias y en relación con las restricciones cuantitativas que los países desarrollados aplican por lo general a las importaciones procedentes de los países en desarrollo. Dicho estudio debería abarcar además los aspectos pertinentes del reajuste económico de las industrias de los países desarrollados que tienen que hacer frente a la competencia de las importaciones.

Ese estudio adquiere especial importancia debido a que los trabajos relativos al establecimiento de un sistema general de preferencias no discriminatorias y no recíprocas a favor de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo están muy adelantados. Las cuestiones técnicas relacionadas con dicho sistema han sido detenidamente examinadas por el Grupo de las Preferencias, entre ellas la forma de garantizar los intereses nacionales

de los países desarrollados mediante la aplicación de un adecuado mecanismo de cláusula de salvaguardia.

Teniendo en cuenta lo que antecede, la secretaría ha preparado un estudio en dos planos diferentes. La primera parte figura en el presente documento y se titula «Estudio sobre los criterios para recurrir a una cláusula de salvaguardia en un sistema general de preferencias para las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo». Como su título indica, esta primera parte trata de los problemas inherentes a la aplicación de una cláusula de salvaguardia en relación con un sistema general de preferencias a favor de los países en desarrollo. Se presta atención especial a la formulación de criterios para determinar las condiciones en que dicha cláusula podría ser invocada, a la posibilidad de definir tales criterios en términos económicos objetivos, a los procedimientos nacionales para decidir acerca de la necesidad de recurrir a una cláusula de salvaguardia, a las consultas internacionales y los procedimientos de revisión, y al restablecimiento del trato preferencial. Las sugerencias relativas al establecimiento de criterios económicos para la adopción de medidas de salvaguardia han sido resumidas en el párrafo 48.

La segunda parte, que trata de «La aplicación de cláusulas de salvaguardia y de medidas de reajuste para ayudar a las industrias que tienen que hacer frente

a la competencia de la importación», figura en el documento TD/19/Supp.2 y Corr.1 (mimeografiado). En ella se examina la experiencia individual o colectiva de varios países y se reúnen los diversos elementos utilizados para definir el concepto de perjuicio grave a la industria nacional o la pretensión de desorganización del mercado, y se dan ejemplos de los diversos procedimientos que en ambos casos se han empleado para aplicar las medidas de salvaguardia. En ese documento se analizan además diversos tipos de ayuda aplicados en países desarrollados, especialmente para facilitar el reajuste de las industrias y de los trabajadores como resultado de modificaciones en su política comercial.

I. — El problema

1. En el presente estudio se examinan los problemas que implica el uso de una cláusula de salvaguardia en relación con un sistema general de preferencias a favor de los países en desarrollo. Se examina particularmente: a) la formulación de criterios para determinar las condiciones en que dicha cláusula podría ser invocada; b) la posibilidad de definir tales criterios en términos económicos objetivos; c) los procedimientos nacionales para decidir acerca de la necesidad de recurrir a una cláusula de salvaguardia; d) las consultas internacionales y los procedimientos de revisión; y e) el restablecimiento del trato preferencial. Esos problemas se examinan con miras a alcanzar el objetivo primordial de ese estudio: proteger la efectividad del sistema preferencial contra su menoscabo por un recurso indebido a las medidas liberatorias.

2. Aunque este estudio se presenta en relación con las deliberaciones sobre preferencias, las consideraciones que en él se exponen son también de utilidad para el estudio del problema de la liberalización de las restricciones cuantitativas y otras barreras no arancelarias que se aplican a productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo. Hasta ahora, las medidas adoptadas en virtud de cláusulas de salvaguardia han consistido a menudo en restricciones cuantitativas; por ese motivo, el presente estudio está directamente relacionado con el problema de lograr que la liberalización de las restricciones cuantitativas no resulte anulada por un uso indebido de las cláusulas de salvaguardia.

II. — Examen de las cláusulas de salvaguardia de determinados acuerdos internacionales

3. Los compromisos internacionales contraídos en la posguerra para liberalizar el comercio incluían por lo general cláusulas de salvaguardia. Algunos de los textos pertinentes que definen el alcance de dichas cláusulas se examinan y transcriben en el documento TD/19/Supp.2 y Corr.1.

4. La disposición que con mayor frecuencia se cita como «cláusula de salvaguardia» es el artículo XIX del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y

Comercio¹. Dicho artículo autoriza a un país a retirar o modificar una concesión comercial si el aumento de las importaciones causa o amenaza causar un perjuicio grave a los productores nacionales. Ordinariamente se requiere una consulta previa con las Partes Contratantes del Acuerdo General y con los países exportadores que tengan un interés substancial; sin embargo, en circunstancias críticas, una medida provisional puede preceder a la consulta. Los países pueden adoptar la decisión unilateralmente, pero si no se llega a un acuerdo los que resulten perjudicados pueden adoptar medidas compensatorias.

5. El Acuerdo a largo plazo relativo al comercio internacional de textiles de algodón, autoriza la aplicación de la cláusula de salvaguardia (restricción cuantitativa) cuando las importaciones causan o amenazan causar una «desorganización del mercado». Dicho Acuerdo trata de establecer criterios específicamente económicos para definir el concepto de «desorganización»: por ejemplo, «un aumento brusco y substancial de las importaciones o la posibilidad de que tal aumento se produzca», «precios considerablemente inferiores a los prevalecientes en el mercado», y «perjuicio o... amenaza de perjuicio grave para los productores nacionales». El Acuerdo contiene disposiciones para el establecimiento de categorías de productos por parte de los países importadores, y evita de ese modo los problemas de clasificación que han surgido con respecto a otras cláusulas de salvaguardia. Se requiere la consulta (por lo común previa) con los países exportadores, pero la decisión se adopta en forma unilateral. Sin embargo, el volumen de las cuotas está fijado en el Acuerdo mediante una fórmula basada en las importaciones efectuadas durante un determinado período anterior. En la práctica se ha recurrido liberalmente a las medidas de salvaguardia, invocando la «desorganización del mercado», y el Acuerdo ha conducido a una proliferación de restricciones cuantitativas, mientras que los aumentos tanto de las cuotas ya vigentes como de las nuevas, y el cumplimiento de dichas cuotas, no han sido en todos los casos satisfactorios ni adecuados².

6. El Tratado de Roma³ contiene algunas disposiciones que pueden considerarse como cláusulas de salvaguardia, pero la que mayor relación tiene con el problema que estamos examinando es el artículo 226. Dicho artículo autoriza a adoptar «medidas de defensa»... «en caso de dificultades graves... en un sector de la actividad económica», pero sólo con la aprobación previa de la Comisión. Esta disposición, que se ha aplicado para resolver algunos problemas de intercambio dentro de la Comunidad Económica Europea (CEE), ha sido invocada con moderada

¹ Véase GATT, *Instrumentos básicos y documentos diversos*, vol. III, págs. 45 a 47.

² Para un estudio más completo del origen y la aplicación de las restricciones conforme al Acuerdo a largo plazo relativo al comercio internacional de los textiles de algodón, véase el documento TD/20/Supp.3.

³ Tratado por el que se establece la Comunidad Económica Europea, Roma, 25 de marzo de 1957 (Naciones Unidas, *Recueil des Traités*, vol. 298 (1958), N.º 4300).

frecuencia, pero las autorizaciones concedidas han sido, por lo general, para períodos breves.

7. El Convenio constitutivo del Fondo Monetario Internacional (FMI) prohíbe las restricciones a los pagos y trasposos originados por operaciones internacionales en cuenta corriente, las medidas cambiarias discriminatorias o monedas múltiples sin la autorización previa del FMI. Una excepción de amplio alcance permite a los miembros mantener tales restricciones y adaptarlas a las circunstancias cambiantes durante el período de transición de la posguerra. La mayoría de los miembros del FMI están aún técnicamente en el período de transición, pero entre ellos no figuran los países comerciales más importantes. De todas formas, el FMI ha ajustado paulatinamente su interpretación de los privilegios del período de transición, y las restricciones que en la actualidad existen son revisadas periódicamente. En un sentido muy amplio de la palabra, la excepción que el FMI autoriza constituye una liberación de sus disposiciones sobre convertibilidad y no discriminación relativas a las operaciones internacionales en cuenta corriente. Dicha excepción, cuando es aplicada por países desarrollados, ejerce una importante influencia sobre el comercio.

8. Al examinar estas cláusulas de salvaguardia con miras a estimar su influencia sobre las medidas de liberalización con respecto a las cuales autorizan excepciones, es conveniente considerarlas en tres aspectos:

a) La formulación textual de las condiciones que justifican la aplicación de la cláusula de salvaguardia.

b) La medida en que una consulta o un acuerdo internacional constituye un requisito indispensable para la aplicación de dicha cláusula.

c) La existencia, dentro del acuerdo internacional, de otras medidas de ayuda que puedan evitar la necesidad de recurrir a la cláusula de salvaguardia.

9. En lo que respecta a la formulación textual, hay que advertir que la disposición del FMI es la que indica de manera más general los criterios económicos objetivos, mientras que la del Acuerdo a largo plazo es la más detallada por su carácter general. La disposición de la CEE se halla más próxima al artículo del FMI; en cambio, la cláusula de salvaguardia del GATT se acerca más a las detalladas disposiciones del Acuerdo a largo plazo sobre los textiles. A este respecto, las diferencias no parecen haber ejercido una influencia importante sobre la medida en que se aplica la cláusula de salvaguardia. Las disposiciones transitorias del FMI siguen siendo utilizadas en gran medida por los países en desarrollo, mientras que las cláusulas de salvaguardia de la CEE y del GATT han sido invocadas con más moderación por los países desarrollados. Sin embargo, la cláusula de salvaguardia del Acuerdo a largo plazo ha sido frecuentemente invocada por los países desarrollados. Al parecer, la frecuencia con que la cláusula de salvaguardia se aplica depende más de los problemas económicos planteados y de las relaciones generales económicas y políticas entre las partes en el acuerdo de que se trate, que de la forma en que la cláusula esté redactada.

10. Todas estas cláusulas requieren la consulta internacional. Los textos del FMI y de la CEE exigen, por lo general, una aprobación previa internacional, mientras que los otros dos sólo obligan al país a efectuar la consulta, generalmente previa, pero conservando el derecho de decidir en forma unilateral. Al parecer, la aprobación internacional previa garantizaría que al aplicar la cláusula se tendrían en cuenta los intereses de todas las partes interesadas, y que, por lo tanto, sólo se utilizaría en casos justificados.

11. Las disposiciones del FMI combinan la obligación de mantener libres de restricciones las operaciones cambiarias en cuenta corriente y un amplio fondo común de ayuda financiera disponible para evitar la necesidad de recurrir a las restricciones. El sistema de la CEE prevé también fondos que pueden ser utilizados como de ayuda de reajuste para dar nuevos objetivos a los recursos destinados a actividades que no pueden hacer frente a la competencia originada por la liberalización. La eficacia de esa ayuda se ha manifestado con mayor evidencia en la CEE. En el FMI — de composición más amplia y más diversa — la persistencia de las medidas restrictivas tiende a oscurecer, a través de disposiciones de ayuda financiera y de otra índole, la efectividad de ese órgano para evitar o moderar las restricciones en muchísimos otros casos. Ni el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ni el Acuerdo a largo plazo implican un acuerdo financiero. No obstante, los países desarrollados han previsto medidas internas para acuerdos financieros, y este procedimiento parece una vía prometedora para reducir al mínimo los peligros de una cláusula de salvaguardia en un sistema de preferencias.

12. De lo que antecede se desprende que la medida en que se aplique una cláusula de salvaguardia o sus consecuencias no se pueden estimar ateniéndose sólo a su texto. No obstante, una amplia formulación de criterios económicos y la obligación explícita de obtener la aprobación previa internacional y de entablar consultas, podrían garantizar que sólo se recurra a la cláusula de salvaguardia en casos justificados. Un estudio más detenido de la aplicación práctica de la cláusula de salvaguardia aclarará mejor este punto.

III. — Aplicación práctica de la cláusula de salvaguardia

13. Es posible lograr una mejor apreciación de la influencia de la cláusula de salvaguardia examinando de más cerca el problema de su aplicación práctica. A este fin es más conveniente estudiar la disposición del Acuerdo General, porque ha estado en vigencia durante un período relativamente largo; porque las cuestiones a que se refiere guardan más estrecha analogía con el problema que se está estudiando; y porque varios países emplean para su aplicación un procedimiento público y, por lo tanto, se dispone de antecedentes reales para su examen.

A. — EL TEXTO Y LAS LIMITACIONES QUE CONTIENE

14. La redacción de la disposición del Acuerdo General, que es a su vez una depuración de textos utili-

zados con anterioridad en algunos acuerdos bilaterales sobre reducción de aranceles, constituye un esfuerzo para formular (aunque no en términos aritméticos) los criterios para su aplicación. Las limitaciones textuales se analizan en los párrafos siguientes. Aquí damos el texto, en el cual se ha subrayado las palabras que se examinan más adelante.

Artículo XIX, párr.1 (a). Si, como consecuencia de la *evolución imprevista* de las circunstancias y por efecto de las *obligaciones, incluidas las concesiones arancelarias*, contraídas por una parte contratante en virtud del presente Acuerdo, *se importa* un producto en el territorio de esta parte contratante *en cantidades tan importantes y en condiciones tales que cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores nacionales* de productos similares o directamente competidores, dicha parte contratante podrá, *en la medida y durante el tiempo que sean necesarios para prevenir o reparar ese perjuicio*, suspender total o parcialmente la obligación contraída con respecto a dicho producto o retirar o modificar la concesión. (Véase GATT, *Instrumentos Básicos y Documentos Básicos*, vol. III, pág. 45.)

15. La cláusula sólo puede aplicarse si un producto «se importa ... en ... cantidades tan importantes y en condiciones tales ...». Por lo tanto, la primera exigencia sería que hubiera, en efecto, un aumento real de las importaciones del producto; pero una decisión oficial⁴ ha atenuado esa exigencia, de modo que una disminución en la adecuada participación relativa de los productores nacionales parece considerarse suficiente aunque no haya habido un aumento absoluto en el plano de las importaciones. La amenaza de un aumento ulterior, aunque probable, no puede poner en juego la cláusula. El significado de la frase «y en condiciones tales» es bastante vago, pero parece indicar que se requiere algún otro factor, además del mero aumento en la cantidad, para justificar las medidas de salvaguardia.

16. El aumento en la cantidad de las importaciones y las condiciones perjudiciales deberían ser consecuencia de «la evolución imprevista» y de la concesión comercial. Es obvio que una medida de liberalización comercial se adopta en la espera de que proporcionará algún incentivo al comercio. Por eso, el mero hecho de que las importaciones hayan aumentado no podría ser considerado por sí solo como prueba de un acontecimiento imprevisto: en toda concesión de un privilegio comercial se prevé evidentemente algún aumento en las importaciones. Por supuesto, surgen problemas en cuanto a la magnitud del aumento que puede considerarse como previsto. Queda a cargo del que trata de aplicar una cláusula de salvaguardia la obligación

de demostrar que el aumento real ha excedido las previsiones razonables. Además, existe la obligación de demostrar que la concesión comercial ha sido la causa real de la evolución imprevista. La competencia implica por lo común una acción recíproca de múltiples factores. Una cláusula de salvaguardia que requiera la decisión de que el aumento de las importaciones es consecuencia de la concesión comercial y no de los demás factores que intervienen en la competencia, hace recaer sobre quien propone la aplicación de la cláusula la responsabilidad de presentar la prueba.

17. La cantidad y calidad de las importaciones debería ser tal que «cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores». Aun cuando la palabra «perjuicio» no está definida, parece evidente que la competencia por sí sola no puede considerarse perjudicial en el contexto de un sistema general de comercio competitivo. Sin embargo, al investigar la cuestión del perjuicio grave se toman por lo común en consideración los efectos de la competencia, tales como volumen de ventas, precios, etc. Aunque es difícil trazar un límite exacto entre «competencia» y «perjuicio», parece que «perjuicio» debiera ser algo más que mera competencia efectiva. El adjetivo «grave» agrega el requisito de que dicho perjuicio sea de importancia. Además de la demostración satisfactoria acerca de la existencia de perjuicio grave (real o en forma de amenaza), la disposición del GATT exige otra demostración de que existe una relación causal. De la misma manera que la formulación analizada en el párrafo precedente exige una demostración de que las importaciones fueron una consecuencia de la concesión comercial, el lenguaje aquí empleado impone la obligación de demostrar que el perjuicio fue una consecuencia de las importaciones. Un país que en una circunstancia particular considere la necesidad de recurrir a una cláusula de salvaguardia asume la responsabilidad de examinar la situación competitiva para juzgar si algunas de las dificultades que los productores nacionales pueden estar experimentando son atribuibles al aumento en las importaciones o se deben a otros factores, internos o externos. Y en ese examen hay que tener en cuenta la eficiencia de la industria nacional desde el punto de vista tecnológico y de otra índole, las variaciones cuantitativas y cualitativas de la demanda, la reacción de los productores nacionales a la competencia y otros muchos factores. En los casos en que resulte evidente que la producción nacional del artículo de que se trata es desventajosa — en términos de ventaja internacional comparativa — o que los productores nacionales podrían competir con la creciente eficiencia de los productores del exterior, pero no han decidido hacerlo, o cuando el producto es de escasa importancia para las grandes empresas industriales productoras de muchos artículos, o en los casos en que los medios de producción nacionales pueden ser fácilmente adaptados a otros artículos, no sería justificado invocar la cláusula de salvaguardia, ya que no podría afirmarse que la concesión comercial determinó las importaciones, que las importaciones ocasionaron el perjuicio y que el perjuicio ocasionado es grave.

⁴ Originalmente, el artículo 40 de la Carta de La Habana disponía la aplicación de la cláusula de salvaguardia si las importaciones aumentaban relativamente. Sin embargo, conforme a una decisión de las Partes Contratantes, la frase «se importa ... en cantidades tan importantes» que figura en el párrafo 1 a del artículo XIX, «tenía el propósito de abarcar casos en que las importaciones puedan haber aumentado relativamente, como lo aclaró el artículo 40, párrafo 1 a de la Carta de La Habana.» Véase GATT, *Basic Instruments and Selected Documents*, vol. II, Ginebra, mayo de 1952, págs. 44 y 45.

18. De este análisis se desprende que los criterios para determinar la existencia de perjuicio grave, aparentemente expuestos con mayor detalle en el Acuerdo a largo plazo para los textiles de algodón, están implícitos, en gran medida, en la formulación menos detallada del artículo XIX del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Sin embargo, las disposiciones del Acuerdo a largo plazo permiten recurrir de modo más liberal a la aplicación de la cláusula que el artículo XIX, porque las restricciones a la importación pueden usarse, en el primer caso, no sólo alegando un aumento real de las importaciones, sino también la posibilidad de que este aumento se produzca.

19. Las medidas reparadoras autorizadas por la cláusula de salvaguardia no implican una cancelación total de la concesión, sino su suspensión, retiro o modificación «en la medida y durante el tiempo que sean necesarios para prevenir o reparar ese perjuicio». La obligación que estas palabras agregan es la de mantener el alcance, la magnitud y la duración de las medidas restrictivas dentro de los límites que la investigación señale. La interpretación oficial es que las medidas adoptadas con arreglo al artículo XIX tienen fundamentalmente carácter de emergencia y debieran ser de duración limitada⁵.

B. — PROBLEMAS FUNDAMENTALES QUE PLANTEA EL ESTUDIO DE UNA CLÁUSULA DE SALVAGUARDIA

20. La aplicación práctica de estos criterios para recurrir a la cláusula de salvaguardia en cualquier caso especial, requerirá una investigación detenida de los hechos. En algunos países deberán estudiarse las importaciones en causa, su volumen, la variedad particular de los productos importados, su calidad y aceptación por el consumidor, las localidades del país importador en que circulan los productos, los sectores comerciales por los que se desplazan las importaciones (por ejemplo, los de los consumidores industriales, comerciantes, detallistas, etc.), los precios a que se venden las mercancías importadas, y, finalmente, las tendencias con respecto a cada uno de estos factores. Tras haber examinado estos aspectos de las importaciones, el órgano investigador debe considerar la situación de los productores nacionales de artículos similares o competitivos, a fin de estudiar los efectos que tienen las importaciones para estos productores y para su personal. El volumen de la producción interna y las ventas, nivel de empleo, capacidad de producción y grado de su utilización, existencias, precios y beneficios, son aspectos que han de estudiarse. En lo que respecta a cada uno de estos factores, se examinan las tendencias, llegando incluso a un análisis más detallado cuando algunos de los factores acusan diferencias importantes entre las distintas empresas nacionales.

21. En estos países, una decisión preliminar, que generalmente se adopta al principio de una investigación y que a menudo determina su resultado, es la definición del producto importado y de la «industria» dentro

de la economía nacional. Así, cuando una investigación se emprende a raíz de la queja de un fabricante nacional de tejidos especializado en la fabricación de tela de algodón para cintas de máquinas de escribir, el órgano investigador puede estudiar el caso considerando el efecto de las importaciones de esa tela sobre la industria nacional productora de cintas para máquinas de escribir, o bien considerando el efecto de esas importaciones en la industria textil nacional, o también puede estudiar el asunto basándose en una combinación intermedia de cierta clase de tejido importado y cierta clase de tejedurías nacionales. Con frecuencia sorprendente, este planteamiento inicial del problema constituye el principal factor determinante de la decisión definitiva. Las importaciones de telas de algodón para cintas de máquinas de escribir tendrían repercusiones insignificantes en la industria textil nacional de un país cuya producción de tejidos fuese importante. Pero el efecto de estas mismas importaciones, dentro del marco de la producción nacional de una tela idéntica especialmente fabricada para cintas de máquinas de escribir, sería sin duda grave.

22. De la complejidad de las investigaciones sobre la cláusula de salvaguardia dan idea los ejemplos siguientes. Conviene distinguir dos tipos de productos manufacturados: *a*) un producto básico simple, y *b*) un producto manufacturado especializado. En este análisis se tomarán como ejemplos: *a*) el cemento (de la clase corriente), CUCI 661.2; y *b*) las telas metálicas de hierro o acero, CUCI 693.3 (1). Ninguno de estos dos artículos supone ni el caso más sencillo ni el más complicado que podría elegirse, pero sí indican cuán variados son los problemas que se plantean.

23. El cemento es un producto de características relativamente uniformes que se fabrica con arreglo a especificaciones bastante similares en todo el mundo y que, con toda probabilidad, será aceptado por el consumidor de los países desarrollados, sea cual fuere su origen. El factor predominante en el mercado es el precio. El cemento se produce en todo el mundo, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo. Independientemente de las restricciones comerciales, el factor que inhibe su comercio internacional es el peso de este producto, que supone gastos elevados de transporte. Las modernas fábricas de cemento exigen grandes inversiones de capital, que en las más adelantadas son del orden de 100.000 dólares por empleado. El proceso de fabricación normalmente aplicado requiere un funcionamiento ininterrumpido, de día y noche. No resulta práctico poner en marcha y suspender con frecuencia las operaciones; cuando disminuye la demanda, el productor almacena el cemento no vendido en la medida en que se lo permiten las instalaciones, y luego suspende la producción durante un período prolongado, hasta que la demanda absorbe las existencias acumuladas y se justifica reanudar la producción. La demanda tiende a ser irregular, pues la industria de la construcción, o sea el cliente principal, depende mucho de influencias cíclicas. Las fluctuaciones estacionales de la demanda suelen ser pronunciadas. Una gran obra de construcción, como una presa o una carretera, puede dar lugar a un enorme

⁵ GATT, *Analytical Index of the General Agreement* (Revisado), Ginebra, abril 1959, pág. 87.

aumento de la demanda local, que se interrumpe bruscamente al acabarse la obra. Estos factores económicos crean grandes estímulos a la exportación, sea regular o esporádicamente, para mantener a la fábrica en funcionamiento, y a la vez provocan la fuerte resistencia, en el país importador, de los productores que se ven obligados a cerrar su fábrica por una falta de demanda que ellos atribuyen a las importaciones.

24. El productor de cemento de un país en desarrollo que recurre a la exportación trata de conseguir un mercado regular para una parte de su producción cuando el mercado de su país no puede absorberla toda, o bien un mercado para sus excedentes cuando los factores estacionales o de otra índole reducen la demanda nacional. Asimismo necesita un mercado extranjero que pueda absorber cargamentos completos, porque de otro modo los gastos de flete serían prohibitivos. El mercado que necesita ese productor no es la totalidad de un extenso país desarrollado, sino una localidad de consumo determinada, generalmente con un puerto marítimo situado lo más ventajosamente posible en relación con los productores nacionales, en lo que atañe a los gastos de transporte. Si se trata de cargamentos más bien esporádicos que regulares, puede que hayan de tenerse en cuenta los factores estacionales del probable país importador. Los niveles de precio locales en el mercado del caso y la reacción probable que en el precio provocan las importaciones revisten siempre una importancia decisiva. Desde el punto de vista de los productores nacionales de un probable país importador, no se trata solamente del volumen total de las importaciones, sino también de la oportunidad, lugar, regularidad y precio de las importaciones correspondientes.

25. Si sólo se tomara en consideración el cemento, sería factible determinar detalladamente las cantidades, fechas y lugares de las importaciones lícitas que no serían causa de una posible aplicación de las medidas de la cláusula de salvaguardia. Pero estos criterios no serían igualmente válidos para otros muchos productos básicos, pues los factores que entran en juego varían en cada caso.

26. El segundo ejemplo, o sea el de las telas metálicas, plantea problemas muy diferentes. La tela de hierro o de acero — CUCI 693.3 (1) — abarca desde las más pesadas hechas con cable de un centímetro o más de diámetro y con una abertura de 10 o más centímetros, que se utiliza como refuerzo del hormigón en la construcción de carreteras, hasta una tela metálica sumamente fina hecha con filamentos de acero inoxidable más delgados que el cabello, con una trama de hasta 500 hilos por centímetro en ambos sentidos, que se emplea para el filtrado de fluidos en aparatos de gran precisión, tales como los vehículos espaciales. Entre estos dos extremos se encuentran las alambradas corrientes para cercas, las telas metálicas que se usan como defensa contra los insectos y una gran variedad de otras de diferentes aleaciones, diámetro, abertura, tejido y tamaño para las más diversas aplicaciones por la industria o el consumidor. Probablemente no hay en ninguna parte del mundo una fábrica cuya

producción abarque toda la gama de estos artículos. El equipo necesario para la fabricación de alambradas para cercas es totalmente distinto del que se usa para los filtros. Las aplicaciones de la tela metálica están en constante evolución. Los fabricantes que un año abastecen a la industria de estampación de tejidos puede que al año siguiente provean una variedad del mismo artículo a la industria electrónica de circuitos estampados. Aunque en un país desarrollado haya centenares de fabricantes de tela metálica, en la práctica puede ser muy reducido el número de los que suministran una variedad particular para satisfacer una necesidad específica de la industria. La maquinaria que se utiliza para tejer cables puede adaptarse, dentro de ciertos límites, a una variedad de especificaciones; pero para fabricar clases de tela metálica fundamentalmente distintas hay que emplear un equipo de producción totalmente diferente. Al productor que fabrique una clase determinada de tela metálica no le afectarán las importaciones de otra variedad, pero se sentirá lesionado si se trata de un producto que compite directamente con su propio artículo. En un país en desarrollo, una nueva industria inevitablemente tendría que planificarse para que produjese una o algunas variedades de tela metálica. Sus posibilidades de exportación parecerían ser mínimas si la industria nacional de telas metálicas en el país importador se considerara como un solo bloque unitario. Para los productores especializados en una sola variedad y con un mercado limitado, las consecuencias de unas importaciones cuya cuantía pareciese modesta podrían ser trascendentales.

27. Aunque, para recurrir a medidas de salvaguardia, la formulación de una magnitud precisa en cuanto a las importaciones que han de admitirse sobre una base preferencial supondría una tarea mucho más compleja en el caso de la tela metálica que en el del cemento, sería posible concebir algunos criterios objetivos teniendo igualmente en cuenta los intereses de los países desarrollados y de los países en desarrollo.

C. — LOS PROCEDIMIENTOS Y SU SIGNIFICACIÓN

28. Por lo general, son los productores nacionales los que alegan el perjuicio, o la amenaza de perjuicio, que la liberalización de las importaciones supone para ellos, quienes toman la iniciativa de establecer medidas de salvaguardia. Las autoridades oficiales competentes que se encuentran por primera vez ante una petición de esta índole casi nunca tienen un conocimiento adecuado de los múltiples factores en juego. La información estadística disponible, incluso en países que mantienen servicios de la mayor amplitud, pocas veces facilita detalles suficientes acerca del limitado sector de competencia comúnmente afectado. Por otra parte, raras veces se comunica a los gobiernos los datos relativos a precios, ganancias y pérdidas respecto de cada uno de los productos. Por ello, toda cláusula de salvaguardia exige por lo general que las autoridades a quienes compete la decisión efectúen una investigación circunstanciada de los hechos. Los procedimientos empleados para realizar una investigación de esta

índole y para llegar a una conclusión resultan ser a menudo de importancia decisiva para determinar las consecuencias del problema de la cláusula de salvaguardia. Es conveniente examinar las dos fases que ese problema entraña: *a)* el proceso que lleva a una determinación provisional o definitiva por parte del gobierno, y *b)* las consultas internacionales con otros países interesados, bilateralmente o en un órgano internacional de competencia reconocida, subsiguientes a aquella determinación.

29. Algunos países desarrollados realizan investigaciones sobre la aplicación de cláusulas de salvaguardia sin anunciarlo públicamente y sin dar a conocer los resultados. Cuando se decide desestimar la petición de una cláusula de salvaguardia, ni el público ni los otros gobiernos interesados tienen por lo general noticia de que se haya examinado nunca esa cuestión. Por este motivo, en el caso de dichos países es difícil conocer la frecuencia con que se han desestimado las peticiones de aplicación de medidas de salvaguardia. El público no tiene ningún medio de juzgar si la investigación ha sido completa e imparcial. Cuando se decide invocar la cláusula de salvaguardia, y se anuncia públicamente esa decisión, es probable que tal anuncio indique solamente las consideraciones en que se basa que la conclusión alcanzada. De todas formas, el hecho de que no se dé publicidad a los procedimientos ofrece una ventaja: se evita al comercio de importación el perjuicio inmediato a que algunas veces da lugar el simple anuncio de una investigación sobre una cláusula de salvaguardia.

30. En algunos países desarrollados, por ejemplo los Estados Unidos de América y Australia, se han establecido procedimientos reglamentarios para la investigación pública de la posibilidad de aplicar cláusulas de salvaguardia. Cuando se emplea este método, se anuncia el examen de la cuestión, se convoca a una audiencia pública en la que las partes interesadas pueden exponer sus argumentos, y el tribunal administrativo publica un informe oficial con un análisis detallado de los hechos y una explicación de las conclusiones alcanzadas. En algunos países, la decisión del tribunal administrativo tiene carácter definitivo, mientras que en otros constituye una recomendación al gobierno. En este último caso, la publicación del informe proporciona a las partes interesadas otra oportunidad de exponer su punto de vista antes de la decisión definitiva.

31. Dondequiera que se apliquen estos procedimientos públicos, deberían darse a los proveedores e importadores extranjeros las mismas oportunidades de ser oídos que a los productores nacionales. Probablemente estos procedimientos están ya previstos en los países interesados, pero tal vez no se aplican de una manera efectiva. Hay que señalar que los productores y exportadores de los países en desarrollo se encuentran generalmente en desventaja — debido a razones de costo, a que desconocen los procedimientos y a otros factores — para valerse plenamente de estas audiencias públicas. Sin embargo, en algunos casos pueden tratar de cooperar con los importadores del país desarrollado de que se trate, proporcionando información a los órganos investigadores.

32. En la práctica, la cláusula de salvaguardia se ha aplicado con frecuencia variable con arreglo a los dos procedimientos indicados. Se han suscitado más controversias a raíz de las decisiones adoptadas en países que siguen el método de la investigación pública, pero ello puede ser un reflejo de la cabalidad e imparcialidad con que se revelan los hechos, más bien que una indicación de que tales países hayan hecho un uso excesivo o injustificado de la cláusula de salvaguardia.

33. A pesar de la falta de una base objetiva de evaluación, se cree que el sistema de audiencias e investigaciones públicas constituye una garantía importante, por lo cual merece recomendarse este procedimiento. El estudio de los antecedentes para la investigación relativa a una cláusula de salvaguardia, en los casos en que las actuaciones son públicas, demuestra que la exposición de hechos por las empresas nacionales interesadas en la aplicación de restricciones de salvaguardia muy a menudo adolece de parcialidad. Los informes que publican los tribunales administrativos revelan casi siempre muchos datos que jamás se habrían sospechado a juzgar por la presentación inicial de los interesados. El testimonio de los proveedores e importadores extranjeros, así como la labor del personal al servicio del tribunal administrativo, a menudo permiten corregir ciertas inexactitudes de la petición y, mucho más a menudo, dan a conocer toda una serie de importantes factores inadvertidos o suprimidos por los proponentes. Cuando se emprende una investigación sin publicidad, las partes interesadas en mantener la medida de liberalización comercial del caso tienen menos oportunidad de presentar información. Es probable que los funcionarios oficiales tengan menos elementos de juicio sobre todos los factores que entraña una compleja situación de competencia comercial, si no cuentan con una exposición de la otra parte hecha por personas competentes y que actúen en el comercio o en la industria. Así, pues, se estima que la investigación y la audiencia públicas constituyen en sí una garantía importante contra el recurso injustificado a una cláusula de salvaguardia.

34. Todos los acuerdos internacionales que acabamos de considerar prevén la celebración de consultas internacionales con otros gobiernos interesados. Por lo común, se requieren tales consultas antes de adoptar medidas, pero en general se hace una excepción que, en casos de urgencia, permite proceder a las consultas después de adoptada la decisión. Indudablemente, los países que pueden verse perjudicados cuando se invoca una cláusula de salvaguardia deben tener la oportunidad de exponer sus observaciones. En la medida de lo posible, esa oportunidad debe darse con tiempo suficiente para entablar consultas adecuadas y examinar de nuevo las medidas propuestas.

IV. — Las oportunidades de limitar los efectos de una cláusula de salvaguardia

35. En los debates sobre la introducción de una cláusula de salvaguardia en un sistema general de preferencias, se ha expresado generalmente el temor de que una cláusula de esta índole podría dar una oportu-

tunidad demasiado propicia de poner en peligro los objetivos del sistema preferencial. Por ello, en este documento se presta atención a la posibilidad de elaborar criterios económicos objetivos que minimicen el riesgo de un recurso excesivo a la cláusula de salvaguardia.

A. — LA FORMULACIÓN DE UNA CLÁUSULA DE SALVAGUARDIA

36. Al formular los criterios económicos se pueden considerar dos métodos, desde el punto de vista de su idoneidad y factibilidad. El primero consiste en formular criterios económicos en términos amplios y generales en que se tengan en cuenta los objetivos del sistema preferencial, los intereses de los países en desarrollo y la necesidad de los países desarrollados de recurrir a medidas de protección en circunstancias claramente definidas. El segundo tiene por objeto formular criterios en términos matemáticos que den una orientación automática para las medidas de salvaguardia. Antes de ocuparnos del primer método, convendría hacer un breve análisis de las posibilidades del segundo. Para indicar los problemas en juego, es conveniente considerar los tres factores que con mayor frecuencia se han estimado críticos en las investigaciones sobre la cláusula de salvaguardia, y que a primera vista podrían parecer susceptibles de un tratamiento matemático. Estos factores son la cantidad, el precio y la rentabilidad.

37. Suele sugerirse que los países desarrollados podrían asignar un porcentaje de sus mercados a la competencia de los países en desarrollo, libre de derechos. En el documento TD/12/Supp.2⁶ se han considerado las dificultades con que se tropieza para determinar un porcentaje uniforme de consumo, producción o importaciones respecto de un país desarrollado en particular o de todos los países desarrollados en general, dentro de un sistema preferencial. Los problemas que supone definir un « producto de importación » o una « industria » dentro de la economía de un país se han tratado en otra sección del presente documento. Si los productos se definen por grandes categorías, el país importador podría verse en la imposibilidad de aplicar la cláusula de salvaguardia con respecto a determinados productos incluidos en una categoría general. Por otra parte, si los productos han de definirse detalladamente, lo probable es que ello limite los efectos de un acuerdo preferencial en vez de realzarlos. Además, en la práctica, sería sumamente difícil — si no imposible — definir millares de productos en forma detallada. Tal vez sería una solución práctica que, cuando las cuotas se expresen como porcentajes de cualquiera de esos elementos, los productos se especifiquen en categorías más bien generales, y que cuando la importación excesiva de cualquier producto en un país desarrollado requiera una investigación relativa a la cláusula de salvaguardia, ese producto se defina y clasifique a base de consideraciones económicas generales.

⁶ Véase la pág. 40 de este volumen.

38. Por lo tanto, no es práctico sugerir que los criterios relativos a la cláusula de salvaguardia incluyan una fórmula matemática precisa (de aplicación general) expresada en función de un porcentaje de consumo o de importación del producto respectivo en el país importador. Sin embargo, esto no quiere decir que cuando se investigue la situación del mercado de un producto importado, cuando se apliquen a las circunstancias del caso criterios económicos objetivos, y cuando se analicen las estadísticas relativas a la producción interna, a la importación y al consumo del producto, así como a los precios, costos y beneficios de la industria, el resultado de la investigación basada en una evaluación de las condiciones económicas del caso no pueda sintetizarse en una fórmula que combine uno o más de los tres factores siguientes: producción, consumo e importaciones. Podría tratarse de una recomendación para aumentar en cierto porcentaje anual las importaciones del producto, o en cierto porcentaje del aumento de esas importaciones, del consumo total o del aumento del consumo; asimismo, la recomendación podría hacerse sencillamente en función de las cifras absolutas de importación. (El Acuerdo a largo plazo relativo al comercio internacional de los textiles de algodón tiene algunas de estas características.) Resulta así evidente que la aplicación de la cláusula de salvaguardia no debería regirse por una fórmula matemática precisa predeterminada, sino por criterios económicos y la celebración de consultas entre los países interesados, que permitirían identificar los elementos de una posible fórmula.

39. El determinar hasta qué punto es conveniente la cláusula de salvaguardia en función de los márgenes del precio de venta entre los productos nacionales y los importados plantea grandes dificultades. En una economía competitiva se supone que los precios han de ser elásticos y no rígidos. Cuando un nuevo abastecedor aparece en el mercado y ofrece un producto a precios más bajos, el abastecedor tradicional está dispuesto a rebajar — y efectivamente rebaja — sus precios para hacer frente a la competencia, lo cual beneficia al público consumidor. Si la propiedad de una cláusula de salvaguardia ha de medirse por una fórmula matemática basada en la diferencia de precio, la reacción de los productores nacionales en cuanto al precio podría muy bien no producirse. Estos productores podrían hallar ventajoso sufrir durante algún tiempo el inconveniente de tener que rebajar los precios, si saben que el margen de precio resultante les asegurará la adopción de medidas de salvaguardia contra las importaciones. Existen dos importantes sistemas restrictivos del comercio, en virtud de los cuales el nivel de los precios internos afecta automáticamente el nivel de las restricciones a la importación: el sistema de valuación del *American Selling Price* de los Estados Unidos de América, aplicado principalmente a determinados productos químicos, y el sistema del precio de exclusión de la CEE, aplicable a su programa agrícola. Estos dos sistemas se han criticado internacionalmente como restrictivos de los principios liberales del comercio internacional, que han constituido un anhelo general en el mundo después de la guerra. También

debe hacerse referencia a las dificultades prácticas de determinar la comparabilidad de los productos importados y los nacionales, y de establecer diferencias racionales entre productos tan diversos como los artículos semi-elaborados básicos sujetos a especificaciones rígidas admitidas, y los artículos de lujo, en los que las grandes diferencias de precio influirían poco en la competencia, que suele depender del refinamiento de estilo y del atractivo que entrañan la originalidad y la marca.

40. Cualquier patrón aritmético basado en el beneficio de los productores nacionales suscitaría también dificultades. Rara vez se dispone de datos utilizables relativos a los beneficios. Recurrir a los datos contenidos en las declaraciones para el impuesto sobre la renta plantearía serios problemas internos de política fiscal. Aun cuando este obstáculo pudiera superarse, las dificultades prácticas serían enormes. Por lo común, las declaraciones para el impuesto perderían actualidad para indicar los efectos de un repentino incremento de las importaciones. Supondría una labor ingente enviar contadores a que examinaran los libros de los productores nacionales. Los productores de artículos múltiples constituyen la regla general antes que la excepción, y todo análisis del rendimiento de un producto dado supondría la compleja tarea de determinar el costo. Si todos estos problemas pudieran resolverse, aún quedaría la cuestión de saber hasta qué punto debería protegerse a los productores nacionales marginales. Los esfuerzos para traducir las normas de la cláusula de salvaguardia en términos cuantificables tropezarían así con serias dificultades. Sin embargo, ello no significa que se deba renunciar a todo esfuerzo para perfeccionar el conocimiento común de los criterios económicos aplicables a las medidas de salvaguardia.

B. — PROCEDIMIENTO PARA APLICAR LA CLÁUSULA DE SALVAGUARDIA

41. El principio de las consultas internacionales sobre asuntos de mutuo interés, a más del reconocimiento de que los intereses internacionales se extienden a muchos aspectos que antes se consideraban exclusivamente como de interés nacional, se ha difundido después de la guerra por toda la estructura de las relaciones económicas internacionales. Todas las cláusulas de salvaguardia vigentes consideradas en este documento disponen la celebración de consultas intergubernamentales antes, o por lo menos inmediatamente después, de la adopción de las medidas de salvaguardia. Indudablemente, debería seguirse el mismo criterio con respecto a las salvaguardias aplicables a las preferencias.

42. Las consultas podrían ser bilaterales, entre el país importador y el país exportador. Si estuvieran interesados un país importador y varios países exportadores, las consultas podrían ser multilaterales. Sería muy ventajoso que esas consultas se celebrasen dentro de un marco multilateral como el de la UNCTAD, que se ocupa de la cuestión de las preferencias y sin duda se ocupará también de la aplicación y revisión de

un sistema de preferencias. La celebración de tales consultas dentro de un marco internacional conduciría al acatamiento de criterios económicos aprobados en la aplicación de las medidas de salvaguardia, y complementaría de una manera útil las consultas bilaterales entre los países interesados.

43. El FMI y la cláusula de salvaguardia de la CEE exigen la aprobación previa de las medidas de salvaguardia por la correspondiente organización internacional. En opinión de los países en desarrollo, la aprobación previa del recurso a una cláusula de salvaguardia en un sistema general de preferencias constituiría una defensa de suma importancia contra el menoscabo de dichas preferencias debido al recurso injustificado a medidas de salvaguardia. La suspensión, retirada o modificación del trato preferencial debería, a su juicio, basarse en la decisión de un órgano internacional, que tuviera en cuenta por igual los intereses de los países desarrollados importadores y de los países en desarrollo exportadores. Este procedimiento ayudaría a superar la ausencia de definición o la imperfecta definición de criterios cuantitativos para el recurso a las medidas de salvaguardia. También ayudaría a mantener una distribución equitativa, entre los países desarrollados, de las mayores oportunidades de importación a sus mercados como resultado de las preferencias. La aprobación previa por parte de una organización internacional, si bien parece atractiva en principio, podría, no obstante, ser inaceptable para los países desarrollados, como se desprende de los debates celebrados en el segundo período de sesiones del Grupo de las Preferencias. También podría señalarse que la retención del derecho a tomar medidas de salvaguardia sin una aprobación internacional anticipada podría contribuir a reducir considerablemente los recelos de los países desarrollados en cuanto a la aplicación de un sistema de preferencias y permitiría además incluir dentro del ámbito del sistema una gama de productos más extensa que de otro modo no sería posible incluir.

44. El procedimiento de la investigación nacional, por el que se da publicidad a la apertura de una investigación mucho tiempo antes de que se tenga indicio alguno sobre la probable decisión oficial, ofrece la más plena oportunidad para una presentación efectiva de los puntos de vista de los productores nacionales y debería brindar una oportunidad igual a los proveedores extranjeros. Los gobiernos de los países exportadores podrían así, durante ese período, proceder a su propio examen del caso y presentar sus propios puntos de vista. En el párrafo 31 ya se ha hecho referencia a las limitaciones impuestas a la participación de los abastecedores extranjeros en estas actuaciones. Los gobiernos de los países extranjeros proveedores también pueden tener dificultades para participar en lo que puede considerarse como investigaciones puramente internas dirigidas por los gobiernos de los países importadores. La estabilidad de las concesiones dentro de un sistema de preferencias podría así mejorarse en gran medida, si en virtud de este procedimiento abierto se decidiera colocar los intereses de los exportadores de los países en desarrollo en un plano de igualdad con los de los proveedores nacionales.

45. La adopción general del procedimiento de las investigaciones e informes públicos en la forma sugerida anteriormente, por parte de los tribunales administrativos que funcionan de una manera judicial o cuasi judicial, contribuiría muchísimo a tranquilizar a los países en desarrollo en el sentido de que las preferencias no se eliminarían a la ligera a instancia de cualquier grupo de productores nacionales que no se aviniesen a la nueva competencia. La relación mutua de estos procedimientos internacionales y nacionales para la aplicación de las medidas de salvaguardia proporcionaría de este modo una especial oportunidad para realzar el valor del uno y el otro.

C. — MEDIDAS DE REAJUSTE

46. Como el objetivo de un sistema general de preferencias es facilitar un mayor acceso a los mercados para las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo, los países desarrollados no deben insistir en conservar unas industrias no competitivas e ineficientes, sin tener en cuenta el costo. Cuando un país decide abrir sus puertas a las importaciones, debe reconocer el corolario de tal decisión; a saber: que una mayor competencia por parte de las importaciones puede poner de manifiesto la existencia de empresas y sectores industriales incapaces de sobrevivir a dicha competencia. Desde hace mucho tiempo, muchos países desarrollados han reconocido, tanto en el plano nacional como en el internacional, que debe preverse el necesario reajuste para resolver el problema de aquellas zonas económicas en que las importaciones representan comparativamente una ventaja distinta y aparentemente insuperable. El estudio detallado sobre la asistencia al reajuste, que figura en el documento TD/19/Supp.2 y Corr.1, demuestra que en varios casos esta disposición se encamina a conseguir dos objetivos principales:

a) Aumentar la competitividad y la productividad de las industrias afectadas mediante la modernización y racionalización del equipo;

b) Estimular la transferencia de ciertos factores de la producción a otros sectores de actividad.

Es innegable que la aplicación de la asistencia al reajuste para alcanzar el segundo objetivo conduce más directamente a un ajuste adecuado de la economía para hacer frente a un mayor volumen de importaciones. Esta clase de reajuste facilitaría, por tanto, la consecución de los objetivos de un sistema general de preferencias.

47. Es de esperar, sin embargo, que el reajuste sea de escala limitada, ya que la apertura de mercados preferenciales en los países desarrollados no dará probablemente por resultado un incremento repentino y sustancial de las exportaciones procedentes de los países en desarrollo. El tiempo necesario para que estos países puedan adaptar su estructura industrial con objeto de hacer frente a las crecientes oportunidades para la importación proporcionará a los países desarrollados amplias ocasiones de efectuar la adaptación estructural indispensable de sus economías. Por lo

tanto, en la medida en que la asistencia para el reajuste se ofrece a fin de mitigar los eventuales efectos adversos de las medidas de salvaguardia sobre las exportaciones de los países en desarrollo, se disiparán considerablemente los temores de que la existencia de una cláusula de salvaguardia pueda poner en peligro la sustancia misma de las preferencias arancelarias.

V. — Sugerencias sobre los posibles criterios económicos aplicables a las medidas de salvaguardia

48. La extensión de preferencias a los países en desarrollo, por ejemplo, la concesión de un arancel no discriminatorio, equivale a someter a los productores nacionales a la nueva competencia que representan esas fuentes favorecidas. Una cláusula de salvaguardia invocada con excesiva precipitación anularía el valor de un sistema de preferencias. Por ello, si bien es comprensible que los países que otorgan preferencias deseen disponer en casos extremos de algún medio de protección, es perfectamente lícito esperar que la cláusula de salvaguardia se emplee moderadamente. Es razonable suponer que los países a quienes se han extendido las preferencias esperen que, con objeto de arbitrar criterios económicos para las medidas de salvaguardia, se apliquen los siguientes principios:

a) Debe reconocerse que uno de los principales objetivos de la extensión de preferencias es facilitar las importaciones procedentes de los países en desarrollo. El mero hecho de comprenderlo así no justifica la retirada o la restricción de las preferencias. La cláusula de salvaguardia debe establecerse exclusivamente en función de un posible perjuicio causado por las importaciones efectivas más que por las hipotéticas. Las consecuencias de las importaciones sólo pueden juzgarse con imparcialidad una vez producidas y cuando sus efectos competitivos se hayan demostrado.

b) Si se comprueba que los productores nacionales se encuentran en una situación difícil, debe demostrarse que la causa de ello radica efectivamente en las importaciones que gozan de excesiva preferencia y no en otros factores, tales como las importaciones no preferenciales, la insuficiencia tecnológica interna, la rigidez de las estructuras competitivas y de comercialización de la industria nacional, o en otros factores de los que no son responsables las importaciones preferenciales.

c) La gravedad del perjuicio no debe juzgarse por una exclusión artificial de productos que no guardan relación con la organización práctica de una industria. Experimentar pérdidas en la venta de un producto, cuando el negocio es floreciente en relación con otros, no constituye una situación que permita considerar que el productor nacional sufre un perjuicio.

d) En una economía mundial cada vez más interrelacionada, los países desarrollados no deben insistir en mantener industrias no competitivas e ineficaces. Los países deben reconocer que existe un momento en el proceso económico a partir del cual no interesa conservar a toda costa la producción nacional de ese tipo. En tal caso hay que reconocer que las dificultades experi-

mentadas son imputables a la ley de la ventaja comparativa y no a la admisión liberal de importaciones.

e) Debe instituirse un sistema de consultas internacionales, incluso con aprobación internacional cuando sea factible, para conceder una protección eficaz contra el menoscabo de las preferencias adquiridas a que puede dar lugar el recurso injustificado a una cláusula de salvaguardia. Tal procedimiento protegería por igual los intereses de los países importadores y los de los países exportadores, y contribuiría a suplir la carencia o la imperfección de una definición de criterios cuantitativos para recurrir a las medidas de salvaguardia. Por último, ello contribuiría a mantener entre los países desarrollados una distribución equitativa del aumento de oportunidades de importación en sus mercados, resultante de las preferencias.

f) En cuanto al procedimiento nacional para la aplicación de la cláusula de salvaguardia, hay que señalar que el método de investigación abierta, con audiencias públicas, podría contribuir también a la estabilidad de las concesiones otorgadas en virtud de un sistema general de preferencias, si en ese procedimiento los intereses de los países en desarrollo se tuviesen en cuenta en un plano de igualdad con los de los productores nacionales.

g) Cuando se estima que una medida de salvaguardia está justificada, queda por determinar cómo ha de formularse una adecuada medida de compensación. En este caso, la buena fe internacional impone establecer un equilibrio entre los intereses económicos de los productores nacionales y los intereses económicos de los productores de los países en desarrollo que pueden haber establecido o extendido su producción confiando en el acceso preferencial a un mercado determinado. La compensación que otorga la cláusula de salvaguardia no debe exigir necesariamente la retirada completa de una preferencia. Para dar una protección equitativa a los productores nacionales, podría bastar una tarifa

intermedia de derechos aduaneros, o un cupo arancelario, que proporcionaría además una oportunidad razonable a los proveedores extranjeros que cuentan con las preferencias.

h) La compensación que proporcione a los productores nacionales una cláusula de salvaguardia debe ser temporal y no debe estar encaminada a crear una excepción permanente a las preferencias arancelarias, sino más bien a conceder un compás de espera a dichos productores para permitirles adoptar las adecuadas medidas de reajuste, con o sin ayuda oficial, con el fin de que puedan hacer frente de manera más adecuada a la competencia de la importación. Si los productores nacionales no adoptan rápidamente medidas eficaces para hacer frente a la competencia extranjera, deberá retirarse la compensación que supone la cláusula de salvaguardia. Para asegurar esa reacción del productor nacional, el mejor procedimiento es conceder la compensación que implica la cláusula de salvaguardia únicamente con carácter temporal durante un período limitado y fijo, y advertir claramente que sólo se concederán prórrogas por períodos gradualmente más cortos, hasta reducirse, por último, al mínimo, y a condición de demostrar que se han hecho progresos importantes para hacer innecesaria la compensación.

i) Los países desarrollados deben estudiar, tanto en el plano nacional como en el internacional, las medidas necesarias de asistencia para el reajuste con el fin de ayudar a salir de esa fase crítica de producción a las industrias nacionales que experimenten dificultades como consecuencia del aumento de las importaciones procedentes de países en desarrollo, resultante de la concesión de preferencias. En la medida en que dicha asistencia se ofreciese para atenuar los posibles efectos desfavorables de las medidas de salvaguardia en las exportaciones de los países en desarrollo, ello eliminaría en gran parte el temor de que la existencia de una cláusula de salvaguardia ponga en peligro la existencia misma de las preferencias arancelarias.

**INFORME DEL GRUPO ESPECIAL DE LA ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN
Y DESARROLLO ECONÓMICOS PARA EL COMERCIO CON LOS PAÍSES EN DESARROLLO**

Nota de la secretaría de la UNCTAD con la que transmite el informe

[*Texto original en inglés*]
[29 de enero de 1968]

El siguiente informe, que ha sido transmitido por el Secretario General de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) al Secretario General de la UNCTAD, se distribuye a la Conferencia de las Naciones Unidas, en su segundo período de sesiones, en relación con el punto b del tema 11 del programa provisional, de conformidad con lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo 80 del reglamento provisional de la Conferencia.

**CARTA DIRIGIDA AL SECRETARIO GENERAL DE LA UNCTAD POR EL SECRETARIO GENERAL
DE LA ORGANIZACIÓN DE COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS**

Señor Secretario General :

El Consejo de la OCDE me ha encargado que le transmita alguna información sobre las conclusiones a que se ha llegado en esta Organización en lo tocante al trato arancelario especial en favor de los países en desarrollo.

Como usted ya sabe, el párrafo 7 del *Comunicado* que se publicó luego de la última reunión del Consejo de la OCDE, celebrada a nivel ministerial los días 30 de noviembre y 1.º de diciembre de 1967, trataba de esa cuestión en los siguientes términos :

« Los Ministros manifestaron su satisfacción por los progresos realizados por el Grupo Especial constituido para examinar las relaciones comerciales con los países en desarrollo, de conformidad con las directrices dadas en la reunión de noviembre de 1965, con miras a la elaboración de políticas constructivas y concertadas destinadas a estimular un incremento de los ingresos de exportación de dichos países. El Grupo formuló diversas consideraciones generales relativas al trato arancelario especial por parte de los países desarrollados en favor de todos los países en desarrollo.

» Los Ministros convinieron en que, en líneas generales, la labor realizada por el Grupo habría de servir de base común a las delegaciones de los gobiernos miembros en el segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y en las futuras discusiones sobre este tema.

» Los Ministros recalcaron que los arreglos previstos no habrían de entrañar la concesión de ventajas

recíprocas por parte de los países en desarrollo en favor de las exportaciones de los países desarrollados.

» Siguen pendientes algunas cuestiones importantes relativas a los arreglos para la concesión de un trato arancelario especial. Los Ministros encargaron a la Organización que siguiera estudiando esos problemas, teniendo presentes las opiniones manifestadas por los países en desarrollo. Varios Ministros afirmaron que un elemento fundamental de dichos arreglos sería la supresión gradual, lo más rápidamente posible, de las preferencias concedidas por algunos países en desarrollo a ciertos países desarrollados. Otros Ministros manifestaron su desacuerdo e insistieron en que la finalidad fundamental de los arreglos previstos era la concesión de nuevas ventajas a las exportaciones de los países en desarrollo.»

El informe del Grupo Especial, que se menciona en el comunicado, se reproduce en el anexo a la presente carta.

Como se afirma en el *Comunicado*, « siguen pendientes algunas cuestiones importantes relativas a los arreglos para la concesión de un trato arancelario especial ». Aunque es evidente, pues, que todavía queda mucho que hacer a este respecto antes de llevar a la práctica esos arreglos, se ha llegado ya a una fase en que, manifiestamente, conviene recabar la opinión de los países en desarrollo.

Permítaseme recordar que son miembros de esta Organización algunos países en desarrollo que, lo mismo que otros posibles beneficiarios, se interesan por la cuestión del trato arancelario especial.

Quisiera también señalar que Finlandia, que ha estado asociada a la labor de la Organización sobre este tema, hace suyas las conclusiones hasta ahora formuladas.

Agradecería que estas informaciones se distribuyeran a los participantes en el segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

Anexo

INFORME DEL GRUPO ESPECIAL PARA EL COMERCIO CON LOS PAÍSES EN DESARROLLO

PRIMERA PARTE

El Grupo Especial recomendó que los gobiernos miembros de la OCDE refrendaran, para su presentación a los países en desarrollo participantes en el segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, una declaración cuyo tenor se indica a continuación. El miembro del Grupo que representaba a los Estados Unidos declaró que, a su juicio, era necesario incluir además en la declaración, al final de la primera parte de este informe, el punto suscitado por él.

* * *

1) Las ventajas temporales, en forma de arreglos generales para la concesión a los países en desarrollo de un trato arancelario especial en los mercados de los países desarrollados, pueden ayudar a aquéllos a acrecentar sus ingresos de exportación y contribuir así a acelerar el ritmo de su crecimiento económico.

2) Los beneficios potenciales para los países en desarrollo serán tanto mayores cuanto más amplia sea la participación de los países desarrollados en los arreglos para la concesión de ese trato arancelario especial.

3) En los nuevos arreglos debe tratarse de conceder oportunidades aproximadamente equivalentes en todos los países desarrollados a todos los países en desarrollo.

4) Los arreglos habrán de resultar en una distribución equitativa entre los países desarrollados del aumento de las posibilidades de importación en sus mercados y deberán tomar en consideración los efectos de las exportaciones de terceros países.

5) Ninguno de los nuevos arreglos para la concesión de un trato arancelario especial podrá entrar en vigor sin el apoyo de los países en desarrollo, cuyas opiniones deberán tenerse en cuenta en la elaboración de tales arreglos.

6) La concesión de ventajas arancelarias temporales a los países en desarrollo no debe constituir un compromiso obligatorio ni, en modo alguno, ser óbice para la reducción de los aranceles según la cláusula de la nación más favorecida, unilateralmente o como resultado de una negociación arancelaria internacional.

De las discusiones entre los gobiernos miembros de la OCDE se ha derivado un amplio acuerdo sobre diversos elementos fundamentales que podrían incluirse en los arreglos para la concesión de un trato arancelario especial.

A. — Países beneficiarios

Debería concederse un trato arancelario especial a las exportaciones de todo país, territorio o zona que invocase la condición de país en desarrollo. Esta fórmula eliminaría la dificultad que de otro modo se plantearía de llegar a un acuerdo internacional sobre los criterios objetivos para determinar las respectivas etapas de desarrollo.

Ahora bien, un país desarrollado podría negarse a conceder trato arancelario especial a un país determinado que alegara hallarse en desarrollo, fundándose en razones que considerase cumpl-

sivas. Esta exclusión *ab initio* de un país determinado no habría de fundarse en consideraciones de competencia (éstas serán objeto de los procedimientos examinados en las secciones C y G).

Cabe esperar que ningún país invoque su condición de país en desarrollo, a menos que tenga un fundamento de buena fe para hacerlo y que desista de esa pretensión si desaparecen los motivos alegados.

B. — Productos que se incluirían

El trato arancelario especial debería aplicarse en principio a todas las manufacturas y semimanufacturas. También podrían incluirse otros productos, previo examen caso por caso.

C. — Excepciones

Es probable que los países desarrollados consideren necesario excluir, desde un principio, del beneficio del trato arancelario especial a un número limitado de productos respecto de los cuales los países en desarrollo son ya competitivos.

D. — Normas de origen

La concesión del trato arancelario especial exigirá la aplicación de normas de origen para determinar las condiciones en que las importaciones podrán ser admitidas con aranceles aduaneros especiales. Será necesario determinar el mejor modo de asegurarse de que las normas están en consonancia con las finalidades de los nuevos arreglos y de proporcionar en cada mercado desarrollado nuevas oportunidades de importación que sean equivalentes en términos generales.

E. — Duración

El trato arancelario especial debería ser temporal y decreciente. No se garantizarían márgenes de preferencias. Los arreglos iniciales deberían comprender un período de diez años y prever una revisión fundamental antes de que finalice ese período, para determinar si el trato arancelario especial debe continuarse, modificarse o abolirse. Es evidente que los países desarrollados pueden desear, antes de transcurridos los diez años, que se considere la viabilidad de una nueva negociación internacional para reducir los aranceles a base de la cláusula de la nación más favorecida. En este caso, si las negociaciones resultaran fructíferas, se introduciría automáticamente un factor de decrecimiento en los arreglos aplicables a los países en desarrollo.

F. — Alcance de las reducciones

El mejor acceso de los países en desarrollo podría adoptar la forma de un trato de franquicia aduanera o de reducciones importantes por debajo de los aranceles aplicables en virtud de la cláusula de nación más favorecida.

G. — Salvaguardias y ajustes

Todo sistema de trato arancelario especial debe incluir inevitablemente algunas disposiciones de salvaguardia o de ajuste para evitar el riesgo de desorganización de la industria y la mano de obra.

Las medidas de salvaguardia pueden referirse a la posibilidad de retirada o modificación del trato arancelario especial cuando las importaciones de determinados productos alcancen ciertos límites (definidos de antemano en relación con la producción nacional, el consumo o las importaciones), o bien a la posibilidad de que el país desarrollado de que se trate determine que esas importaciones le causan, o amenazan causarle, un perjuicio.

Estas cuestiones requieren ser estudiadas con miras a un acuerdo entre los países desarrollados. Incumbirá a los países que concedan trato arancelario especial asegurarse de que las medidas de salvaguardia y ajuste se aplican en consonancia con el principio de participación equitativa en el mejor acceso a los mercados y teniendo en cuenta los efectos de los arreglos en las exportaciones de terceros países.

H. — *Preferencias concedidas a algunos países en desarrollo en los mercados de algunos países desarrollados*

Se reconoce que muchos países considerarían como un objetivo importante de los nuevos arreglos la evolución hacia la igualdad de trato para todas las exportaciones de todos los países en desarrollo a los mercados de los países desarrollados. Simultáneamente, los países en desarrollo que en la actualidad obtienen preferencias en algunos de esos mercados desearían que los arreglos les proporcionasen mayores oportunidades de exportación que los compensaran por el hecho de compartir con otros sus actuales ventajas.

I. — *Acción de los países de planificación económica centralizada*

Para elevar al máximo los beneficios de los países en desarrollo y distribuir al mismo tiempo equitativamente entre los países desarrollados las medidas que deban adoptarse, la concesión del trato arancelario especial por los países desarrollados con economía de mercado debería ir acompañada por disposiciones de los países de planificación económica centralizada para acrecentar análogamente las oportunidades de exportación a sus mercados de los productos procedentes de los países en desarrollo.

J. — *Acción de los países en desarrollo*

Los arreglos no deberían implicar la concesión de ventajas recíprocas por parte de los países en desarrollo a las exportaciones de los países desarrollados. No obstante, deberían dar ocasión para que los países en desarrollo amplíen, sobre base regional, sus oportunidades de acceso recíproco a sus mercados respectivos. También deberían servir para ayudar a los países en desarrollo en sus esfuerzos por acelerar el mejoramiento de las condiciones de empleo y el nivel de vida de sus pueblos. Contribuiría a ello el que dichos países conviniesen en adoptar medidas para estimular la inversión extranjera como estímulo adicional de la industrialización.

* * *

El miembro del Grupo que representaba a los Estados Unidos declaró que, en su opinión, un elemento esencial en todo arreglo para la concesión de un trato arancelario especial es la eliminación gradual, lo más rápidamente posible, de las preferencias actuales concedidas por algunos países en desarrollo a algunos países desarrollados.

SEGUNDA PARTE

Cuestión de principio

1. ¿Deben los países desarrollados otorgar un trato arancelario especial a los productos de los países en desarrollo? El Grupo consideró que se planteaban dos cuestiones fundamentales: una de carácter pragmático y otra de principio. La cuestión pragmática estriba en saber si cabe esperar que el trato arancelario especial aumente en forma significativa los ingresos de exportación de los países en desarrollo. La cuestión de principio consiste en determinar si la concesión de ese trato vulneraría el principio de la nación más favorecida hasta el punto de que los riesgos superen

a las posibles ventajas para los países en desarrollo. Aunque en el plano lógico esas cuestiones son distintas, existe un nexo entre ellas. Si se llegara a la conclusión de que los países en desarrollo no pueden esperar obtener muchos beneficios efectivos, en términos de mayores exportaciones, de la concesión de un trato arancelario especial, se reforzaría la opinión para que no se deje de aplicar el artículo I del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Por el contrario, si se pudiera deducir razonablemente que los países en desarrollo obtendrían cuantiosos beneficios comerciales, se podría sostener que existe suficiente justificación para hacer frente a los riesgos que entraña ese trato, haciendo lo posible para reducirlos al mínimo.

2. El año pasado el Grupo dedicó mucho tiempo al estudio de los efectos probables sobre las exportaciones de los países en desarrollo de varios tipos de medidas de política comercial, con inclusión del trato arancelario especial. En particular, concentró su atención en los arreglos preferenciales vigentes entre algunos países desarrollados y en desarrollo, con la esperanza de poder servirse de esos precedentes al tratar de apreciar los efectos probables de esas medidas. Entonces no pudo hacerlo y ahora no está en mejor situación para lograrlo. En realidad, el Grupo iría más lejos. Así como no le ha sido posible emitir ningún juicio cuantitativo sobre la influencia que los actuales arreglos preferenciales, algunos de ellos de gran duración, hayan tenido en las corrientes comerciales, considera que, en lo futuro, sería imposible determinar, con precisión valdiera, aun cuando se concediera un trato arancelario especial, hasta qué punto la concesión de ese trato ha estimulado el total de las importaciones en sus mercados de artículos procedentes de los países en desarrollo. Los factores que influyen en las estructuras comerciales son demasiado variados para que permitan aislar y cuantificar el efecto de las modificaciones arancelarias, tanto a corto como a largo plazo.

3. Aunque el Grupo no ha podido emitir ningún juicio cuantitativo en cuanto al efecto de la concesión de un trato arancelario especial a las exportaciones de los países en desarrollo, reconoce que los gobiernos de muchos países en desarrollo están profundamente convencidos de que un trato arancelario especial les ayudaría y, por lo tanto, se les debería otorgar. El Grupo concede importancia a este aspecto « psicológico ». La formación de uniones aduaneras y de zonas de libre cambio en el segundo decenio de la posguerra ha tenido como consecuencia disminuir, más que hace algunos años, la proporción del comercio mundial que se realiza a base de los aranceles de la nación más favorecida. Aun cuando los aranceles de la nación más favorecida que se aplican a una amplia gama de artículos, sobre todo productos industriales, se suprimirán en los próximos cuatro años como resultado de las negociaciones Kennedy, los países en desarrollo opinan que no se ha hecho lo bastante para ayudarles a resolver sus problemas comerciales. Esa insatisfacción se ha traducido en demandas más insistentes de « preferencias » en los mercados de los países desarrollados. Este nexo entre la cuestión de principio y la cuestión pragmática se puede considerar desde otro punto de vista. Un resultado de los nuevos arreglos, que muchos países considerarían como un importante objetivo, sería una tendencia a una mayor igualdad en el trato otorgado a las exportaciones de todos los países en desarrollo en los mercados de los países desarrollados. El miembro del Grupo que representaba a los Estados Unidos señaló que algunos países en desarrollo habían manifestado gran preocupación por los arreglos especiales por considerar que repercutían desfavorablemente sobre sus intereses comerciales. También expuso la opinión de que la supresión de la actual discriminación entre países en desarrollo es uno de los principales objetivos del sistema general propuesto. A su juicio, había que procurar, en definitiva, apartarse de la cláusula básica de la nación más favorecida sólo en un plano general.

4. El Grupo concentró su atención sobre la forma en que se debía conceder un trato arancelario especial, y no sobre la cuestión de saber si procedía concederlo. Convino en que la concesión

de un trato arancelario especial en los mercados de los países desarrollados ayudaría a los países en desarrollo a aumentar sus ingresos de exportación.

Planteamiento general del problema

5. Al examinar el método que se seguiría en los arreglos para la concesión de un trato arancelario especial, se ha seguido la práctica de considerar la cuestión bajo diversos apígrafos: países donantes, países beneficiarios, productos que se incluirían en los arreglos, magnitud de las reducciones, duración, salvaguardias, arreglos preferenciales existentes, etc. La fragmentación del examen por subtítulos de esta clase puede tender a ocultar el carácter interdependiente de los problemas, ya que las conclusiones sobre un aspecto cualquier repercuten en todos los demás. Aunque en este informe se sigue la práctica habitual, se trata de destacar en él la relación esencial que existe entre cada uno de los aspectos principales.

Países donantes

6. Para que los arreglos para la concesión de un trato arancelario especial tengan todo el efecto que se desea obtener, es conveniente, sin lugar a dudas, que accedan a participar el mayor número posible de países desarrollados; cuanto mayor sea el número de países donantes, tanto mayor será la gama de nuevas oportunidades de exportación para los países en desarrollo y tanto menor será el riesgo de desorganización de los mercados. Es natural que los países donantes confieran particular importancia a lo que se ha dado en llamar la «repartición de la carga». Las administraciones y órganos legislativos de los países desarrollados han impuesto aranceles a fin de dar a los productores nacionales un margen de ventaja competitiva sobre los productores extranjeros. Cuando se obtiene alguna compensación, como, por ejemplo, en las negociaciones arancelarias del GATT o en acuerdos de integración regional, la reducción o supresión de esa ventaja se puede justificar sin demasiados problemas. Es menos fácil privar a las industrias de toda su protección arancelaria o de parte de ella sin ofrecer a cambio una compensación bien definida, ya sea para ellas o para la economía en general. No se puede esperar que aprecien los posibles beneficios indirectos, como los que resultan del aumento de las exportaciones debido al mayor poder adquisitivo de los países en desarrollo. La reducción o abolición no recíproca de los aranceles debe basarse en la consideración según la cual otros países, con economías comparables, han accedido a adoptar las medidas correspondientes como parte de un esfuerzo internacional para aumentar los ingresos de exportación y, en consecuencia, las perspectivas de desarrollo de los países más pobres. Todos los países donantes pueden aducir que participan — pero a partes iguales — en esta empresa. Por lo tanto, el Grupo conviene en que todos los principales países desarrollados deberían participar en ella y en que cualquier trato arancelario especial debe hacerse de modo que cada país donante considere que contribuye con su parte — ni más ni menos — al objetivo convenido. A fin de asegurarse de que todos los donantes efectúen esfuerzos sostenidos equivalentes y, sobre todo, a fin de aclarar cómo se ha de interpretar el concepto de esfuerzo equivalente, habrá que llegar a un entendimiento entre todos los países donantes, antes de la aplicación del trato arancelario especial, y después de que este trato haya sido otorgado, respecto de las condiciones en que se concederán y mantendrán las preferencias. Además, habría que establecer un procedimiento de consulta entre los países donantes a fin de examinar cualquier cambio posterior significativo en el alcance o la naturaleza de los aranceles especiales aplicados por cualquier país donante.

7. Una segunda razón para desear la máxima participación posible en cualquier nuevo arreglo es que los países en desarrollo que ya gozan de preferencias arancelarias en determinados

mercados desarrollados recibirían la máxima compensación en el sentido de un mejor acceso a los demás mercados, a cambio de compartir sus actuales ventajas con otros países en desarrollo.

Países en desarrollo beneficiarios

8. El Grupo estima que la manera de establecer (y, en caso necesario, modificar) la lista inicial de países en desarrollo beneficiarios, y la de permitir los ajustes que exija el cambio de las circunstancias, son esenciales para todo el concepto de la concesión del trato arancelario especial. Se estudió la forma en que otros organismos internacionales han distinguido entre países en desarrollo y países desarrollados; cómo cada país desarrollado había hecho la distinción por motivos particulares; y de qué manera podía abordarse teóricamente el problema de la definición.

9. El Grupo llegó a la conclusión de que no era posible concebir un método que, respondiendo a normas fijas — como por ejemplo el basado en las estadísticas de la renta nacional *per capita* —, proporcionara un medio adecuado de diferenciación y al mismo tiempo fuera políticamente satisfactorio para los gobiernos.

10. A falta de una fórmula aceptable, otra posibilidad consistiría en un procedimiento de selección. Se plantearían entonces las cuestiones de quién haría la selección y cómo podría ésta efectuarse careciendo de un criterio objetivo para establecer las categorías de países. La selección efectuada por los probables países donantes, que en todo caso estarían muy poco inclinados a emprender esa tarea, no sería considerada favorablemente por los posibles beneficiarios. Así, pues, era tentador sugerir que los países que, aplicando cualquier criterio, figurarían inevitablemente en el grupo de los países en desarrollo fueran los principales encargados de establecer la lista de beneficiarios. Tras un estudio detenido, el Grupo convino en que esta solución debía desecharse. A su juicio, no sería satisfactorio que los países candidatos a una «elección» a la categoría de beneficiarios, pero inseguros del resultado, se vieran obligados a confiar en el juicio favorable de los países con indiscutible derecho a invocar la condición de país en desarrollo. Este último grupo de países se sentiría movido a mantener la lista de beneficiarios lo más reducida posible, a fin de sacar el máximo provecho de la concesión del trato arancelario especial por los países desarrollados. Existía el riesgo de que en la selección influyeran tanto las actitudes políticas como las consideraciones económicas.

11. Si había que abandonar la búsqueda de una fórmula aceptable para diferenciar a los países desarrollados de los países en desarrollo, y descartar un procedimiento de selección, la única posibilidad restante parecía ser la «autoelección».

12. Esta solución distaba mucho de ser la ideal. Algunos países alegarían, sin duda, derechos al régimen especial que cualquiera de los donantes, por su parte, estaría poco dispuesto a reconocer, y que algunos de los mismos países beneficiarios se inclinarían a impugnar. Sin embargo, a pesar de sus imperfecciones, el Grupo llegó a la conclusión de que como base para iniciar los arreglos, y a reserva de lo que se indica en el párrafo siguiente, debía concederse la ventaja de un trato arancelario especial a todos los países que invocaran la condición de país en desarrollo. Cabe esperar que ningún país la invocará si no cree de buena fe que la tiene, y que renunciará a esa condición si los motivos para invocarla dejan de existir.

13. El examen de este punto ha reforzado la conclusión del Grupo sobre otra cuestión a la que atribuye gran importancia. Se trata del acuerdo a que ha llegado, en el sentido de que no debería haber ninguna obligación de conceder un trato arancelario especial. Si bien será preciso obtener una derogación de las obligaciones fijadas por el artículo I del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio antes de llevar a la práctica nuevos arreglos, dicha derogación, por su naturaleza misma,

sólo dará a los países donantes el derecho de aplicar un trato arancelario especial, aunque indudablemente sería razonable esperar que las cláusulas de las derogaciones impondrían ciertos límites al ejercicio de ese derecho. Pero si la derogación no obliga a un país donante a conceder un trato arancelario especial, no puede haber obligación de concederlo a un país dado. Por cierto, puede haber casos en que, aunque se trate indudablemente de países en desarrollo, uno o más países donantes no estén dispuestos a conceder el trato arancelario especial por motivos que, a su juicio, serían imperativos. También es posible que, en una fecha ulterior, un país donante considere necesario, por razones análogas, retirar los beneficios de ese trato a un país determinado. Esas exclusiones no se fundarían en razones de competencia, que quedarían cubiertas por el procedimiento mencionado en los párrafos 18 y 27 a 29.

14. Si bien el Grupo está firmemente convencido de que los arreglos relativos a un trato arancelario especial no deberían entrañar compromisos obligatorios, conviene en que debe encontrarse la manera de impedir que los principales países donantes se nieguen, en un comienzo o más tarde, a admitir los derechos de un país determinado a beneficiarse de un trato arancelario especial en su mercado, si dicha medida contradice el principio de «repartición de la carga» a que se refiere el párrafo 6, o modifica, para aquellos países que ya gozan de preferencias arancelarias en el mercado de ciertos países desarrollados, el alcance de la compensación que pueda resultar de un mayor acceso a otros mercados. El Grupo estima que debe llegarse a un arreglo, o acuerdo de caballeros, entre los principales países donantes, según el cual al ejercer los derechos que se les hubiesen concedido por cualquier derogación de las reglas del Acuerdo General, se abstendrían de efectuar una selección entre los países que solicitaran un trato arancelario especial, salvo por los motivos mencionados en el párrafo anterior. De esta manera se podría impedir toda posible reclamación, contra ciertos países donantes, de aprovechar la falta de una lista internacional de países en desarrollo para eludir la parte que les corresponde de la «carga» que entraña la ayuda a los países en desarrollo para aumentar sus ingresos de exportación.

15. En este punto de su informe, el Grupo considera oportuno subrayar que no propone que los países donantes actúen sin tener en cuenta las opiniones de los países en desarrollo. Reconoce que no sería sensato acometer nuevos arreglos si éstos no dieran satisfacción, en la medida de lo posible, a los países en desarrollo. Pero considera fundamental exponer sin equívocos su opinión sobre la índole de un posible trato arancelario especial.

Productos que se incluirían en los arreglos

16. El Grupo convino en que, en lo que se refería a manufacturas y semimanufacturas, los capítulos 25 a 99 de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas servirían de base para determinar los productos que se incluirían en todo nuevo arreglo, y que las listas de excepciones deberían ser lo más breves posible.

17. En lo que se refería a los productos que figuraban en los capítulos anteriores de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas, la situación era más compleja. Para muchos países en desarrollo, lo que revestiría mayor importancia sería la inclusión de los productos agrícolas elaborados que presentan interés especial para ellos, y algunos de dichos países sólo podrían esperar un beneficio inicial muy pequeño de la concesión de un trato arancelario especial, a no ser que se incluyeran ciertos productos agrícolas elaborados. Asimismo, en el caso de muchos países en desarrollo, su comercio se concentra en productos agrícolas y primarios, y la inclusión de dichos productos en los arreglos también eliminaría o reduciría las diferencias en el trato que se otorga a los países en desarrollo en los mercados de los países desarrollados. Sin embargo, las políticas agrícolas que prevalecen en todo el mundo y sus efectos sobre las condiciones del mercado en relación con los productos

agrícolas hacen que sea difícil pensar en concertar nuevos arreglos para dichos productos exactamente en las mismas condiciones que las manufacturas y semimanufacturas, sobre todo si se tiene en cuenta que los aranceles por sí solos no constituyen, en la mayoría de los países, el único factor que debe tomarse en consideración. Se tropezaría también con dificultades para asegurar la compatibilidad con el principio de repartición de las cargas. No obstante, un miembro del Grupo estimó que se debían incluir en los arreglos todos los productos. La mayoría del Grupo opinó que de estas consideraciones se deducía que no resultaría factible para ningún país conceder un trato arancelario especial a los productos agrícolas elaborados, a no ser que se procediera a un examen de cada caso en particular.

Excepciones

18. La cuestión de las excepciones guarda relación tanto con el principio de repartición de la carga, mencionado por primera vez en el párrafo 6, como con la cuestión de la compensación que se ha de dar a países que ya disfrutaban de preferencias en algunos mercados de países desarrollados. Los fabricantes nacionales de productos que ya están expuestos a una considerable competencia de las importaciones no aceptarían fácilmente la supresión o la reducción de la protección que se les concede contra las importaciones procedentes de países en desarrollo si saben que los fabricantes de productos análogos de otros países desarrollados no se hallan en la misma situación. Existe, por lo tanto, el peligro de que cada país donante se sienta obligado a igualar, producto por producto, las excepciones que los demás insistan en establecer. Si esto ocurriera, la lista definitiva de excepciones incluiría todos los productos que figurasen en cada una de las listas presentadas por los principales países donantes y podría comprender una elevada proporción de los productos que ofrecen un notable interés para el comercio actual de los países en desarrollo, tanto más cuanto que sus exportaciones se concentran en una gama relativamente estrecha de productos.

19. Los países que disfrutaban de preferencias arancelarias tienen también un gran interés en las excepciones. Podrían pedir a los países donantes que les conceden esas preferencias que incluyeran en su lista de excepciones las partidas que aparecieran en las listas de excepciones de los demás.

20. Sería conveniente que los principales donantes posibles se consultasen entre sí al estudiar las excepciones con objeto de que la lista definitiva fuese lo más breve posible. Si bien parece razonable suponer que los productos que son «vulnerables» a la competencia de las importaciones en un mercado lo sean también en otros, el Grupo no ve razón alguna para que la lista de cada país donante haya de ser idéntica a las demás. No obstante, es necesario que las excepciones de los países donantes respondan al principio de repartición de la carga.

21. La cuestión de las excepciones no se puede, sin embargo, estudiar aisladamente. Lo probable es que, en su solución, ejerzan gran influencia la magnitud de las reducciones arancelarias, el que los arreglos que finalmente se concluyan prevean o no alguna limitación del volumen o del valor de las importaciones respecto de las cuales se ha de conceder algún trato arancelario especial y que asimismo prevean o no la posibilidad de suprimir en determinadas circunstancias ese régimen a los productos procedentes de ciertos países en desarrollo.

Magnitud de las reducciones arancelarias

22. El Grupo estudió si podía recomendar que el trato arancelario especial consistiese siempre en una franquicia aduanera que, desde el punto de vista de la competencia con los productores nacionales de los países desarrollados, fuese el arreglo más ventajoso para los países en desarrollo. Se manifestaron ciertas dudas acerca de si era posible ir tan lejos. Dado que algunos productos habrían

de quedar totalmente excluidos del trato arancelario especial, la aceptación del principio de que ese trato, en los casos en que se concediera, debería consistir invariablemente en una franquicia aduanera podría tener como resultado extender las listas iniciales de excepciones. Si fuera posible conceder una reducción de aranceles en vez de la franquicia aduanera, algunos países donantes podrían aplicar ese trato a algunos productos que, en otro caso, tal vez habrían excluido totalmente. Por otra parte, los países donantes que estuvieran dispuestos a conceder franquicia aduanera a productos concretos tropezarían quizá con dificultades si otro donante importante sólo concediese a esos productos una reducción arancelaria.

23. En los casos en que países desarrollados otorgan ya preferencias arancelarias a productos procedentes de algunos países en desarrollo, conceden normalmente la franquicia aduanera. Si se acordara que para determinados productos sería más adecuada la reducción arancelaria en vez de la franquicia aduanera, los países en desarrollo proveedores de tales productos que estuvieran situados fuera de las zonas preferenciales existentes no obtendrían la paridad en el trato arancelario con los países pertenecientes a esas zonas.

24. El Grupo discutió la posibilidad de determinar la magnitud de las reducciones de las tarifas arancelarias mediante una fórmula. Una de las fórmulas propuestas fue la de que debería darse franquicia arancelaria cuando los derechos de la nación más favorecida fuesen del 10% o menos; en caso contrario, el arancel especial sería proporcionalmente inferior en 10 puntos porcentuales de los derechos vigentes para la nación más favorecida o bien equivalente al 50% de éstos.

25. La magnitud de la reducción arancelaria repercute también en el modo en que podría suprimirse gradualmente el trato arancelario especial. Sólo había dos posibilidades fundamentales. La primera consistía en que en un momento dado en el futuro, terminase todo trato arancelario especial y, por tanto, se recargasen las importaciones de países en desarrollo con los derechos de la nación más favorecida. La otra posibilidad consistía en reducir los derechos de la nación más favorecida al nivel aplicado a las importaciones de los países en desarrollo.

26. El Grupo convino en que no era posible en esos momentos hacer una recomendación acerca de la magnitud de las reducciones arancelarias. El Grupo insistió en que todo arreglo relativo al trato arancelario especial no impediría que los países desarrollados se consultaran entre sí para decidir si estaban dispuestos a conceder nuevas reducciones de los aranceles de la nación más favorecida.

Procedimientos de salvaguardia y de ajuste

27. El Grupo convino en que sería preciso adoptar alguna disposición que permitiera a los países donantes o bien suspender o modificar la concesión de trato arancelario especial respecto de determinados productos o limitar el volumen de tales productos que estarían dispuestos a admitir con un arancel especial. Eso sería necesario para atenuar los posibles efectos de una mayor competencia en sus mercados o para proporcionar un medio de salvaguardar los intereses de exportación de terceros países, fuesen beneficiarios o no.

28. El método convencional para hacer frente a esta contingencia sería la inclusión de una «cláusula de salvaguardia» que podría utilizarse si el país donante juzgara que el aumento de la competencia ejercida sobre su mercado, como consecuencia de la concesión de un trato arancelario especial, ha causado, o amenaza causar, un perjuicio para una industria nacional o para una industria de exportación de un tercer país. La acción prevista por la cláusula de salvaguardia podría consistir en la exclusión total del producto de ese sistema, en un aumento de la tasa especial de arancel o en un cupo arancelario.

29. Otro método de resolver este problema, expuesto en el informe provisional del Grupo, sería el de aplicar un cupo arancelario unido a un «procedimiento de ajuste», en virtud del cual el trato arancelario especial quedaría limitado en principio para cada producto a una cantidad o un valor equivalente a una proporción determinada de la producción o del consumo nacionales, independientemente del concepto de perjuicio a una industria nacional concreta; además, un país en desarrollo podría dejar de beneficiarse de los «cupos» establecidos para determinados productos en ciertos mercados de los países desarrollados en función de la evolución de sus exportaciones de tales productos a esos mercados. La imposición del cupo arancelario total, así como el empleo del procedimiento de ajuste, podría ser obligatorio o facultativo.

30. Aunque el Grupo dedicó una parte considerable de su tiempo a examinar las ventajas y los inconvenientes de los distintos métodos de evitar los posibles riesgos mencionados en el párrafo 27, no pudo llegar a un acuerdo acerca de si uno de estos métodos era evidentemente superior a los demás o se hallaba libre de todo riesgo o dificultades, de modo de poderlo recomendar para su uso general.

31. Los miembros del Grupo estimaron en general que no sería posible introducir un sistema de trato arancelario especial para países en desarrollo si no comprendía algunas disposiciones que permitieran retirar o modificar dicho trato en ciertas circunstancias, posiblemente sobre una base temporal. Pero subsistieron diferencias de criterio en cuanto a la conveniencia y la viabilidad de los diversos arreglos posibles.

32. Hubo asimismo diferencias acerca de si sería necesario que todos los países donantes adoptasen arreglos idénticos, o semejantes en lo esencial, o si sería posible, en el supuesto de que ese método se pudiera hacer compatible con los otros principios generalmente adoptados, que cada país adoptase los arreglos que estimara particularmente adecuados a su propia situación.

33. Respecto de estas cuestiones, el Grupo convino en que convendría que los posibles países donantes procediesen a nuevas deliberaciones.

34. El Grupo acordó que, cualquiera que fuese la conclusión a que se llegase en definitiva acerca de estas cuestiones, deberían seguir siendo aplicables las actuales disposiciones antidumping. Acordó asimismo que era preciso tener presente la posibilidad de que los intereses de terceros países se vieran en peligro como consecuencia del trato arancelario especial, y que como parte de estos arreglos debía incluirse una disposición sobre consultas y medidas de compensación, si eran necesarias, contra esa circunstancia.

Gradación y duración del trato arancelario especial

35. El Grupo convino en la importancia de estipular que la concesión de cualquier trato arancelario especial debería ser temporal y estar sujeta a revisión periódica. Una vez concedido el trato arancelario especial, los países beneficiarios no compartirían interés general alguno en las reducciones arancelarias por concepto del trato de la nación más favorecida, y podrían incluso oponerse a ellas a fin de mantener su ventaja diferencial. A fin de evitar todo equívoco, debería aclararse perfectamente que el trato arancelario especial es una derogación de la norma básica del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, y por lo tanto no es una obligación, y que se no debería permitir que fuese obstáculo a las reducciones arancelarias por concepto de la nación más favorecida si los países desarrollados desearan introducir las, sea unilateralmente o a raíz de otra serie de negociaciones arancelarias internacionales.

36. Sería evidentemente más fácil establecer como principio que el trato arancelario especial habría de ser temporal y decre-

ciente, que determinar cómo debería aplicarse este principio. Como se explica en los párrafos 25 y 26 *supra*, las perspectivas de que el trato arancelario especial pueda graduarse como resultado de la reducción de los aranceles por concepto de la nación más favorecida al nivel de los aranceles especiales, depende en parte de la magnitud de las reducciones arancelarias concedidas a los países en desarrollo. Toda negociación arancelaria relacionada con la cláusula de la nación más favorecida que lograrse reducir más aún el nivel general de los aranceles aplicables a la nación más favorecida, tendría por efecto aminorar las ventajas concedidas a las exportaciones de los países en desarrollo con respecto a las exportaciones de los países desarrollados como resultado del trato arancelario especial. En este sentido cabría decir que se había introducido en los arreglos un elemento decreciente.

37. El Grupo concluyó que la única solución práctica era estipular que el trato arancelario especial debía concederse por un período de diez años inicialmente, pero que debería procederse a una revisión fundamental antes de que venciera ese plazo a fin de determinar, a la luz de las circunstancias que prevalecieran entonces, si el trato especial debía mantenerse, modificarse o abolirse. Habrá que tener en cuenta, entre otras cosas, el hecho de que los países en desarrollo se hallan en diferentes etapas de adelanto y que, por consiguiente, la duración efectiva de los beneficios obtenidos durante este período del trato arancelario especial variará de un país a otro.

Acuerdos arancelarios actualmente en vigor

38. El Grupo convino en que sería poco realista esperar que los países en desarrollo, que en la actualidad disfrutaban de una posición preferencial en ciertos mercados de países desarrollados, aceptaran una reducción de sus actuales privilegios de acceso con motivo de acuerdos destinados a dar un trato arancelario especial a todos los países en desarrollo. El Grupo reconoció que mantener plenamente los acuerdos existentes sobre el «acceso» en favor de los países en desarrollo proveedores que disfrutaban de preferencias podría significar que en ciertos mercados de países desarrollados no se diera el mismo trato exactamente a las exportaciones de todos los países en desarrollo. El grado de diferencia dependería de los acuerdos adoptados inicialmente; por ejemplo, de la importancia de la reducción arancelaria, de los productos a los que se aplicara, del número de excepciones y del hecho de que se hubiera impuesto o no alguna limitación al volumen o al valor de las exportaciones que serían objeto de un trato arancelario especial. Aunque, en ciertos mercados, la igualdad de trato entre los países en desarrollo no podría conseguirse de modo total, las medidas irían orientadas en el sentido de la igualdad y no en el sentido opuesto.

39. Un miembro del Grupo expresó la preocupación de su país por la multiplicación de los acuerdos preferenciales especiales y subrayó que, en opinión de su país, un objetivo básico de las preferencias generales sería el de facilitar la eliminación gradual de tales acuerdos. Dijo que el logro de este objetivo pondría fin a la presión que ejercen los países en desarrollo excluidos de los acuerdos preferenciales existentes tendiente a la adopción de medidas que podrían fragmentar aún más la estructura del comercio mundial.

40. Respecto de las ventajas arancelarias de que disfrutaban algunos países desarrollados en los mercados de ciertos países en desarrollo, se manifestó en el Grupo una divergencia de opiniones. Por una parte, se sostuvo que a algunos países desarrollados no les resultaría políticamente factible obtener una autorización legislativa para conceder un trato arancelario especial a países que discriminan en perjuicio de sus exportaciones en favor de otros países desarrollados. Contra ese criterio se adujo que si bien todos los posibles donantes tenían sus propias dificultades, la idea básica era otorgar nuevas ventajas a las exportaciones

de los países en desarrollo sin esperar a cambio ningún beneficio recíproco directo. Pedir que los países en desarrollo que concedían alguna ventaja diferencial en sus mercados a ciertos países desarrollados con los que se hallaban vinculados por acuerdos comerciales o tradicionales abandonaran esos vínculos, era en esencia pedir un pago por la concesión de un trato arancelario especial. También se expresó la opinión de que las preferencias concedidas por algunos países en desarrollo a ciertos países desarrollados no beneficiaban a los países en desarrollo interesados e incluso podrían actuar en perjuicio de su desarrollo económico al alterar las condiciones de la competencia e impedirles adquirir sus importaciones en las fuentes más ventajosas desde el punto de vista económico. Según otra opinión, los acuerdos en vigor entre ciertos países desarrollados y países en desarrollo beneficiaban sobremanera a los países en desarrollo interesados, y éstos eran los que mejor podían juzgar sus propios intereses.

Normas de origen

41. La adopción de cualquier fórmula de trato arancelario especial en favor de los países en desarrollo exige la aplicación de las normas de origen adecuadas. El carácter de tales normas puede suponer una considerable diferencia tanto en lo que respecta al volumen de los productos a los que se ha de aplicar el beneficio de los nuevos acuerdos como en lo que se refiere al principio de repartición de la carga. El Grupo decidió invitar a expertos aduaneros de sus propias administraciones a que estudiaran los problemas correspondientes.

42. El Grupo convino en que sería necesario que los gobiernos examinaran la necesidad de redactar un conjunto de normas comunes, a la luz de las decisiones que se adoptaran en definitiva sobre acuerdos relativos al trato arancelario especial.

Medidas que deberían adoptar los países desarrollados con economía de planificación centralizada

43. El Grupo convino en que si los principales países desarrollados occidentales aceptaban y ponían en vigor acuerdos para la concesión de un trato arancelario especial, como parte del esfuerzo internacional por fomentar las exportaciones de los países en desarrollo, los países desarrollados con economía de planificación centralizada deberían hacer algún esfuerzo análogo. Ello debería tener el efecto de ofrecer a las exportaciones de los países en desarrollo, en los mercados de los países de economía planificada, mayores oportunidades, comparables a las que se les ofrecieran en los mercados de los países desarrollados occidentales. Aunque el Grupo consideró que debería insistirse en tal sentido a los países de que se trata, los principales países desarrollados occidentales no deberían condicionar la adopción de medidas por ser parte a la de medidas correspondientes por los países desarrollados con economía de planificación centralizada.

Medidas que deberían adoptar los países en desarrollo

44. El Grupo estuvo de acuerdo en la importancia de que los países en desarrollo adoptaran medidas complementarias para fomentar el comercio entre ellos y, en particular, de que se crearan nuevos acuerdos de integración regional y se fortalecieran los acuerdos de integración existentes entre los países en desarrollo, así como de que estos países crearan un clima favorable a las inversiones extranjeras que estimulara la industrialización y les permita aprovechar las ventajas comerciales potenciales creadas por el trato arancelario especial. Sin embargo, el Grupo no cree que la concesión de un trato arancelario especial pueda o deba condicionarse a la adopción de tales medidas complementarias por los países en desarrollo.

Conclusión

45. El Grupo ha tenido muy presente el hecho de que el segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo comenzará tan sólo dentro de cuatro meses y que la cuestión del trato arancelario especial a los países en desarrollo será inevitablemente uno de los temas principales

del programa. Se da cuenta de que los países no representados en el Grupo, tanto desarrollados como en desarrollo, esperan que su informe sugiera la forma de salir del punto muerto a que se ha llegado en esta cuestión. En consecuencia, ha redactado, e incluido en la parte primera de este informe, una serie de directrices o principios como base de una declaración que podría presentarse a los países en desarrollo en el segundo período de sesiones de la Conferencia.

**PROGRAMA PARA LA LIBERALIZACIÓN Y EXPANSIÓN DEL COMERCIO DE MANUFACTURAS
Y SEMIMANUFACTURAS DE INTERÉS PARA LOS PAÍSES EN DESARROLLO**

PROGRAMA PARA LA LIBERALIZACIÓN DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS DE LOS PAÍSES DESARROLLADOS A LOS PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE INTERÉS PARA LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Informe de la secretaria de la UNCTAD

[*Texto original en inglés*]
[23 de noviembre de 1967]

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
INTRODUCCIÓN	1-7	95
CAPÍTULO I. BREVE EXAMEN DE LA LIBERALIZACIÓN DE LAS RESTRICCIONES CUANTITATIVAS	8-27	96
1. Organización Europea de Cooperación Económica	9-11	96
2. La Comunidad Económica Europea	12-15	97
3. La Asociación Europea de Libre Intercambio	16-17	97
4. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y el Fondo Monetario Internacional	18-23	98
5. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo	24-27	98
CAPÍTULO II. EXAMEN DE LAS ACTUALES RESTRICCIONES CUANTITATIVAS	28-43	99
1. Tipos de restricciones cuantitativas	36-39	100
2. Motivos y consecuencias económicas de las restricciones cuantitativas	40-43	100
CAPÍTULO III. MÉTODOS PARA ELIMINAR LAS RESTRICCIONES CUANTITATIVAS	44-62	101
1. Método unilateral, bilateral o multilateral)	45-47	101
2. El método por productos	48-51	101
3. Disposiciones de <i>statu quo</i> y gradual aumento de las cuotas para eliminarlas	52-56	102
4. Restricciones voluntarias a la exportación	57-58	102
5. Ayuda para el reajuste de las industrias afectadas	59-60	103
6. Medidas complementarias	61-62	103
CAPÍTULO IV. SUGERENCIAS PARA UN PROGRAMA DE LIBERALIZACIÓN DE LAS IMPORTACIONES ...	63-77	103
1. Mantenimiento del <i>statu quo</i>	64	104
2. Descripción de las restricciones cuantitativas actuales	65	104
3. Organización más liberal de las restricciones cuantitativas actualmente vigentes	66	104
4. Eliminación de los elementos discriminatorios de las restricciones	67	104
5. Sustitución de las cuotas bilaterales por cuotas globales	68	104
6. Eliminación de las cuotas globales que no hayan sido utilizadas totalmente durante cierto período	69	104
7. Aumento gradual de las cuotas globales	70-72	104
8. Duración del período de liberalización	73	105
9. Acción paralela de los países en desarrollo	74	105
10. Disposiciones de tipo institucional	75-77	105

Introducción

1. La mayoría de los países desarrollados con economía de mercado han eliminado casi todas las restricciones cuantitativas en su comercio de manufacturas y semimanufacturas. En cambio, en su comercio con los países en desarrollo algunos de ellos mantienen aún restricciones cuantitativas generales sobre muchas expor-

taciones de los países en desarrollo. Estas restricciones se aplican en particular a los principales productos de exportación de los países en desarrollo; a saber, tejidos, prendas de vestir y productos agrícolas elaborados. Además, uno o más países desarrollados con economía de mercado mantienen restricciones sobre muchas

otras manufacturas y semimanufacturas. En consecuencia, se ha prestado atención con frecuencia a la urgente necesidad de eliminar las restricciones en los países desarrollados y a las graves dificultades que crean estos obstáculos para la expansión y diversificación de las exportaciones de los países en desarrollo. Además, en su primer período de sesiones la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo adoptó la recomendación A.III.4, pidiendo la eliminación de las restricciones cuantitativas entonces existentes¹.

2. Las restricciones cuantitativas constituyen una de las barreras no arancelarias más importantes que afectan el comercio internacional y, en particular, a las exportaciones de los países en desarrollo. Otras barreras no arancelarias son aquellas que tienen efectos similares a los aranceles, denominadas barreras «para-arancelarias», y diversas normas técnicas y administrativas sobre la importación de productos en un país.

3. Los gravámenes como los impuestos sobre las importaciones agrícolas de cierto número de países europeos constituyen una de las barreras «para-arancelarias» importantes. En ciertos casos, estos gravámenes pueden representar un control aún más efectivo de las importaciones que las restricciones cuantitativas. Otras importantes barreras «para-arancelarias» son: a) los impuestos especiales que gravan las importaciones

¹ Véase *Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*, vol. I, *Acta Final e Informe* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 64.II.B.11), págs. 41 a 43.

como los impuestos indirectos, habitualmente aplicados por motivos fiscales; b) el empleo de diferentes nomenclaturas y clasificaciones arancelarias de los productos con fines aduaneros; c) la evaluación de las importaciones con fines aduaneros a partir de bases diferentes de las normalmente aplicadas, y d) la publicación incompleta y retrasada de los datos aduaneros.

4. Las normas técnicas y administrativas comprenden gran número de materias; por ejemplo, las reglamentaciones sanitarias, las especificaciones técnicas, las normas de seguridad nacional, el control de precios, el empleo de denominaciones de origen y marcas, los requisitos de envasado y las formalidades a que están sometidas las importaciones, así como la documentación necesaria.

5. También deben mencionarse las compras y los contratos concertados por el gobierno, ya que pueden ser, y de hecho lo son muchas veces, practicadas de modo restrictivo.

6. Todas estas barreras tienen un gran impacto en las exportaciones de los países en desarrollo, pero por desgracia no se encuentran fácilmente datos detallados en cuanto a las mismas. El presente informe trata únicamente de las restricciones cuantitativas, si bien se está realizando un estudio de las demás barreras.

7. El documento tiene por objeto esbozar los principales aspectos que deberían considerarse en la preparación de un posible programa para eliminar las restricciones cuantitativas y los medios de poner en práctica un programa de este tipo.

Capítulo I

Breve examen de la liberalización de las restricciones cuantitativas

8. El empleo de restricciones cuantitativas para restringir las importaciones se origina en la gran depresión de 1920-1930 y principios del decenio de 1930-1940, cuando se desplomó el sistema monetario internacional y la mayoría de los países trataron de restablecer el equilibrio de sus balanzas de pagos con medidas autónomas. En los años que siguieron a la segunda guerra mundial se recurrió ampliamente a prácticas comerciales bilaterales y restricciones cuantitativas afines. La necesidad de ampliar mucho el comercio durante el período de reconstrucción y desarrollo de la posguerra tuvo por resultado que las organizaciones multinacionales concertaran las medidas para liberalizar el comercio. En especial, dentro del marco de la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), y más tarde, la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Asociación Europea de Libre Intercambio (AELI), los países desarrollados con economía de mercado eliminaron muchas restricciones cuantitativas. En mayor o menor grado, la eliminación de tales restricciones se aplicó también a las exportaciones de los países en desarrollo, sobre todo los entonces territorios

dependientes de países desarrollados con economía de mercado. Desde su establecimiento, la UNCTAD se ha ocupado de la eliminación de estas barreras.

1. Organización Europea de Cooperación Económica

9. La OECE, establecida inicialmente en conexión con el Plan Marshall, pronto pasó a simultanear esta función con la de liberalizar el comercio mutuo de sus Estados miembros. Adoptó un «código de liberalización», cuya característica principal era la obligación de liberalizar el comercio entre sus Estados miembros partiendo de la no discriminación. En 1950, el 60 % del comercio privado mutuo de los países de la OECE ya estaba liberalizado (año de referencia, 1949), y en 1951 se llegó al 75 %. Se efectuaron nuevas negociaciones de liberalización y disminuyeron las restricciones cuantitativas a la importación. En 1959, el 90 % del comercio privado recíproco de los países de la OECE había sido liberalizado. El programa de liberalización de la OECE se vio bastante facilitado por el establecimiento de la Unión Europea de Pagos. El éxito fue grande, si se tiene en cuenta el grado de las restricciones vigentes cuando se estableció la OECE, aunque en un principio

la liberalización se limitó a los Estados miembros de la OECE de Europa occidental.

10. En los primeros años la liberalización del comercio no se extendió a la zona del dólar a causa de la situación de la balanza de pagos de los países de Europa occidental, pero a su debido tiempo el comercio con la zona del dólar se fue liberalizando progresivamente de las restricciones a la importación.

11. El programa de liberalización se amplió también a buen número de países no miembros de la OECE, entre ellos varios en desarrollo y territorios dependientes de miembros de la OECE. No obstante, continuaron manteniéndose restricciones cuantitativas sobre las importaciones procedentes de muchos países en desarrollo. En 1960, el Consejo de la OECE recomendó a sus Estados miembros, cuyas divisas eran bastante convertibles, que ampliasen rápidamente la liberalización a todos los miembros del GATT, eliminando las demás restricciones cuantitativas y el trato discriminatorio respecto a todos los países del GATT. Como resultado, fueron muchos los países desarrollados que ampliaron la liberalización a otros muchos países en desarrollo.

2. La Comunidad Económica Europea

12. Cuando se creó la CEE, gran parte del comercio recíproco de los países de la OECE ya estaba liberalizado, pero aún había bastantes productos objeto de comercio en el interior de la OECE sujetos a restricciones cuantitativas. Estas restricciones eran incompatibles con el Mercado Común que el Tratado de Roma² decidió establecer entre los seis países participantes. Por ello, en el Tratado de Roma se incluían disposiciones concretas para suprimir las restricciones cuantitativas aún en vigor. El artículo 30 del Tratado de Roma prohibía las restricciones cuantitativas entre Estados miembros. El artículo 31 del Tratado estipulaba que durante un período de transición se mantendría el nivel de liberalización alcanzado mediante la aplicación de la resolución de la OECE de 14 de enero de 1955. También se obligó a los Estados miembros a comunicar a la Comisión de la CEE las listas de productos liberalizados como consecuencia de estas medidas.

13. El artículo 32 del Tratado de Roma estipulaba que las restricciones cuantitativas aún vigentes debían suprimirse a más tardar al finalizar el período de transición; entretanto, debían reducirse en forma progresiva. Según el artículo 33, todas las cuotas bilaterales entre los Estados miembros debían transformarse en cuotas globales, accesibles sin discriminación a todos los demás Estados miembros. Al propio tiempo, el volumen de las cuotas globales había de incrementarse anualmente en un 20% como mínimo y cada una de las cuotas en un 10% como mínimo. El cuarto aumento debía producirse al terminar el cuarto año a contar de la entrada en vigor del Tratado de Roma. Las llamadas «cuotas nulas» y las cuotas pequeñas, es decir, las inferiores al 3% de la producción nacional, debían

elevarse hasta el 3% en el plazo de un año. Al final del tercer año debían alcanzar el 5%. Posteriormente, el incremento anual de estas cuotas debía ser como mínimo del 15%. Para los países no productores o cuando se carecía de base de medición pertinente, la Comisión de la CEE se encargaba de determinar la cuota adecuada y sus incrementos. Al terminar el décimo año cada una de las cuotas debía ser por lo menos igual al 20% de la producción nacional.

14. Cuando las importaciones de un producto no cubrían la cuota abierta durante dos años consecutivos, debían liberalizarse inmediatamente. En el caso de cuotas que representaban más del 20% de la producción nacional, el incremento anual de la cuota podía establecerse en un porcentaje inferior al 10%, a propuesta de la Comisión. Esta modificación no podía, sin embargo, afectar a la obligación de incremento anual del 20% del valor total de las cuotas globales. Si algún Estado miembro no cumplía estas obligaciones, la Comisión estaba facultada para llevar el caso ante el Tribunal de Justicia de la CEE.

15. Este riguroso programa de liberalización de las importaciones, además de cumplirse, se aceleró. La resolución de 12 de mayo de 1960 estipulaba que la supresión de las restricciones cuantitativas aún vigentes debía efectuarse con mayor rapidez, para fines de 1961, como máximo. Esta resolución fue aplicada. Así, al terminar 1961 ya se habían suprimido gran parte de las restricciones cuantitativas para los productos industriales en el comercio recíproco de los países de la CEE. Las restricciones cuantitativas restantes afectaban ante todo a los productos agrícolas elaborados y sin elaborar. Sin embargo, estas restricciones también fueron casi completamente suprimidas en los años siguientes. Los países de la CEE, tras de cumplir con éxito el programa de eliminación de las restricciones cuantitativas, centraron sus esfuerzos en la eliminación de otros obstáculos no arancelarios que afectaban al comercio intercomunitario.

3. La Asociación Europea de Libre Intercambio

16. Los procedimientos adoptados por la AELI para suprimir las restricciones cuantitativas del comercio entre sus países miembros fueron similares a los que utilizó la CEE. El Convenio de la AELI³ preveía en su artículo 10 que una vez finalizado el período de transición habrían desaparecido las restricciones cuantitativas que afectaban a los productos industriales y que desde el principio dejarían de introducirse nuevas restricciones. En el caso de todos los productos sometidos a restricciones cuantitativas, los Estados miembros debían establecer el 1.º de julio de 1960 cuotas globales un 20% más elevadas como mínimo que las cuotas básicas correspondientes. Cuando la cuota básica fuese nula o insignificante, los Estados miembros tenían que establecer una cuota de «volumen adecuado». A partir de entonces las cuotas globales debían aumen-

² Tratado por el que se establece la Comunidad Económica Europea, Roma, 25 de marzo de 1957 (Naciones Unidas, *Recueil des Traités*, vol. 298 (1958), N.º 4300).

³ Convenio por el que se establece la Asociación Europea de Libre Intercambio, Estocolmo, 4 de enero de 1960 (Naciones Unidas, *Recueil des Traités*, vol. 370 (1960), N.º 5266).

tarse anualmente en un 20 % más como mínimo. Los Estados miembros debían dar notificación de las cuotas establecidas.

17. En realidad, las restricciones cuantitativas se eliminaron mucho antes. A mediados de 1963 se estipuló que a finales de 1966 habría concluido la eliminación de las restricciones cuantitativas para los productos industriales, así como la supresión de los aranceles del comercio recíproco entre países de la AELI. Ya en 1965 habían desaparecido prácticamente las restricciones cuantitativas sobre el comercio recíproco entre los países de la AELI. Sólo se mantenían algunas cuotas excepcionales para el carbón y los productos de yute en el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte y los antibióticos en Austria. Portugal, que también sigue un programa más lento de reducciones arancelarias, mantiene todavía ciertas restricciones cuantitativas. A Finlandia, por su calidad de miembro asociado, se la autoriza a eliminar las restricciones cuantitativas a la importación (la mayoría son cuotas globales) el 31 de diciembre de 1967 como máximo, al terminar el periodo de transición.

4. *El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y el Fondo Monetario Internacional*

18. El GATT y el FMI centraron sus esfuerzos conjuntos en la eliminación de los acuerdos comerciales bilaterales, dentro de cuyo marco las restricciones cuantitativas tenían gran importancia. Además, siempre que era factible, las cuotas bilaterales se sustituían por cuotas globales; los bancos privados y otras instituciones privadas se encargaban en lo posible del trabajo administrativo necesario, en lugar de las autoridades gubernamentales centrales; debían otorgarse licencias con mayor liberalidad, y las importaciones mínimas, hasta cierta cantidad, quedaban exentas de la licencia obligatoria.

19. En 1955 el GATT emprendió un gran campaña para eliminar las restricciones cuantitativas. Muchos de los países desarrollados con economía de mercado mejoraron notablemente su situación de balanza de pagos, y las monedas nacionales eran convertibles con más facilidad. A este respecto, los trabajos del GATT contaron con el apoyo decisivo de la OEEC, mediante su Programa de Liberalización del Comercio, y del FMI gracias a sus continuas medidas para alcanzar la convertibilidad monetaria.

20. Después de que en 1958 cierto número de países declararon la convertibilidad de su moneda, el FMI y el GATT insistieron de nuevo en la eliminación de las restricciones cuantitativas y se acordó que un país que adoptara la convertibilidad no podría ya invocar la situación de su balanza de pagos para mantener restricciones cuantitativas.

21. En 1958 se admitió la necesidad urgente de resolver los problemas del comercio y el desarrollo económico de los países en desarrollo mediante un Programa de Expansión Comercial. En 1963, la mayoría de ministros de comercio aprobó un Programa de Acción de ocho puntos en el que figuraba una cláusula que prohibía la introducción de nuevas barreras arancelarias o no

arancelarias para las exportaciones de los países en desarrollo. Además, en el plazo de un año debían eliminarse las restricciones cuantitativas que fuesen incompatibles con las disposiciones del GATT, referentes a las importaciones originarias de los países en desarrollo. En casos excepcionales, las restricciones podían reducirse progresivamente hasta quedar eliminadas el 31 de diciembre de 1965. No obstante, sólo se tomaron medidas prácticas sobre algunas restricciones cuantitativas.

22. En noviembre de 1964 se incorporó a la parte IV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio⁴, aunque de manera menos concreta, una disposición similar que prohibía introducir nuevas barreras y obligada a reducir y eliminar las restricciones cuantitativas, pero no se fijaban plazos para llevar a cabo la eliminación de las restricciones cuantitativas y otras barreras comerciales.

23. Al iniciarse las negociaciones arancelarias Kennedy, los gobiernos no sólo pretendían reducir los aranceles, sino también disminuir y/o eliminar las barreras arancelarias. Sin embargo, en definitiva no se trató de las barreras no arancelarias para las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas, excepto en cuanto a los problemas « antidumping » y la eliminación condicional del sistema del « American Selling Price »; ninguna de ambas cuestiones relacionada de manera especial con las dificultades de los países en desarrollo.

5. *La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*

24. En el primer periodo de sesiones de la Conferencia se adoptó sin oposición la recomendación A.III.4 sobre « Directrices para la política arancelaria y no arancelaria relativa a las manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo ». Dentro del contexto de esa recomendación, la Conferencia tomó nota del programa del GATT mencionado en el párrafo 21 *supra* y señaló que los países desarrollados que hicieron suyos tales compromisos y medidas los habían reafirmado en la Conferencia y expresado su resolución de emprender cualesquiera acciones complementarias que pudieran requerirse para su cumplimiento.

25. A continuación se reproducen los párrafos 9 y 11 de la recomendación A.III.4, que se refieren más concretamente al asunto que se examina en este documento.

« 9. Los países desarrollados no deberán, por lo común, elevar las barreras arancelarias o no arancelarias a las exportaciones de los países en desarrollo ni establecer nuevas barreras arancelarias o no arancelarias o cualquier medida discriminatoria, cuando esas medidas tengan como consecuencia hacer menos favorables las condiciones de acceso a sus mercados de los productos manufacturados o semimanufacturados de interés para las exportaciones de los países en desarrollo. Cuando un país desarrollado,

⁴ Véase el Protocolo de enmienda del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio por el cual se incorpora en éste una Parte IV relativa al comercio y al desarrollo (GATT, *Instrumentos Básicos y Documentos Diversos*, decimotercer suplemento).

en circunstancias excepcionales y apremiantes, imponga o intensifique las restricciones cuantitativas, o aumente los aranceles aplicables a las importaciones de productos manufacturados o semimanufacturados cuya exportación interese a los países en desarrollo, deberá consultar, cuando así lo soliciten, a los países en desarrollo a quienes afecten esas medidas, bien sea con carácter bilateral o bien dentro del cuadro de las instituciones internacionales apropiadas;

»...

» 11. Los países desarrollados deberán eliminar cuanto antes y con carácter urgente las restricciones cuantitativas que se aplican a las manufacturas y semimanufacturas de interés para la exportación de los países en desarrollo.»

De acuerdo con el párrafo 17 de esta recomendación, que prevé una acción complementaria en este sentido, la Comisión de Manufacturas⁵ ha considerado sistemáticamente la cuestión.

⁵ Véanse las atribuciones, programa de trabajo y los debates de la Comisión de Manufacturas (*Documentos Oficiales de la Junta de Comercio y Desarrollo, segundo período de sesiones, Suplemento N.º 3; ibid., cuarto período de sesiones, Suplemento N.º 2; ibid., quinto período de sesiones, Suplemento N.º 5*, y las actas resumidas de las sesiones de la Comisión, TD/B/C.2/SR.1 a 36).

26. Desde que terminó el primer período de sesiones de la Conferencia, no se ha logrado gran cosa para reducir las barreras no arancelarias de los países desarrollados a los productos de los países en desarrollo; se pueden encontrar detalles en los informes sobre la ejecución de las recomendaciones de la Conferencia que figura en el Estudios sobre el comercio internacional y el desarrollo, correspondiente a 1966 y 1967⁶.

27. En su quinto período de sesiones, la Junta de Comercio y Desarrollo aprobó el tema 11c del programa provisional, correspondiente al segundo período de sesiones de la Conferencia, que se refiere a este tema. En el resumen del Presidente de la Junta de Comercio y Desarrollo se señalaba que, al parecer, el segundo período de sesiones de la Conferencia encontraría el terreno allanado para proceder a un examen de los progresos que podrían realizarse para suprimir estas barreras comerciales⁷.

⁶ Véase *Documentos Oficiales de la Junta de Comercio y Desarrollo, cuarto período de sesiones, Anexos*, tema 3 del programa, documento TD/B/82/Add.2, y *Estudio sobre el comercio internacional y el desarrollo, 1967* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: S.68.II.D.4).

⁷ Véase *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo segundo período de sesiones, Suplemento N.º 14*, primera parte, párrs. 30 y 31.

Capítulo II

Examen de las actuales restricciones cuantitativas

28. Durante su segundo período de sesiones, la Comisión de Manufacturas recibió una lista de las restricciones cuantitativas entonces vigentes en los países desarrollados⁸. En los dos informes complementarios de este documento se presenta información más detallada. En el documento TD/20/Supp.4 y Corr.1 se analizan las restricciones cuantitativas de algunos países desarrollados y productos seleccionados, y en el documento TD/20/Supp.3 los orígenes y el funcionamiento del Acuerdo a largo plazo relativo al comercio internacional de los textiles de algodón.

29. Los frecuentes cambios de las políticas importadoras de los países desarrollados dificultan la reunión de datos al día sobre las restricciones cuantitativas aplicadas; además, ciertos países desarrollados sólo publican datos esporádicos. Asimismo, no se suele publicar información detallada sobre los tipos de restricciones aplicados (especialmente respecto a las licencias discrecionales) ni sobre los motivos que justifican su introducción. Los datos disponibles sobre el volumen y la utilización de las cuotas son incompletos. Por ello, el contenido de esta sección ha tenido que expresarse en términos generales.

30. En 1965 las manufacturas y semimanufacturas que los principales países desarrollados con economía de mercado⁹ importaron de los países en desarrollo alcan-

zaron un valor de unos 7.000 millones de dólares. Se estima que del 12% al 15%¹⁰ de estas importaciones fueron objeto de restricciones cuantitativas, principalmente los textiles y las prendas de vestir, así como los productos agrícolas elaborados. Entre los productos agrícolas elaborados sujetos a restricciones cuantitativas se cuentan, en particular, las frutas y verduras elaboradas, los productos a base de carne, los cereales y las bebidas alcohólicas y analcohólicas. Exceptuados los textiles y la ropa de vestir de algodón, que se rigen por el Acuerdo, se aplican restricciones cuantitativas a algunos textiles como los artículos de yute, los textiles de lana y los productos de fibras duras y de coco. En lo que se refiere a las restantes manufacturas y semimanufacturas exportadas por los países en desarrollo, por lo común sólo uno o muy pocos países desarrollados mantienen restricciones cuantitativas. Como ejemplos de tales productos podemos citar el cuero y los artículos de cuero y el calzado, los productos de porcelana y cerámica, las ferroaleaciones, los aceites esenciales, las materias colorantes y el vidrio y sus manufacturas.

31. Para hacer una evaluación precisa de los efectos de las restricciones cuantitativas, sería preciso reunir estadísticas por productos y por países sobre el crecimiento de las importaciones. El documento TD/20/

⁸ Véase documento TD/B/C.2/26 y Corr.2.

⁹ Se han considerado los países siguientes: los Estados Unidos de América, el Canadá, los países de la CEE, los países de la AELI (incluida Finlandia), Australia, Nueva Zelandia y Japón.

¹⁰ Esta estimación se basa en las cifras de importación registradas en las estadísticas nacionales para los productos objeto de restricción; también se han empleado datos del GATT sobre las importaciones de textiles de algodón procedentes de países en desarrollo.

Supp.4 y Corr.1 contiene un examen de esta clase acerca de un grupo de países y productos. No obstante, cuando se estudian las restricciones cuantitativas aplicadas en un país, siempre debería tenerse presente que las cifras de comercio se refieren a las importaciones efectivamente realizadas, sin dar indicio alguno del potencial de importación. Es más, cuando se analizan las cifras de las importaciones de productos objeto de restricción, debe tenerse en cuenta que el volumen de las importaciones puede ser grande, sea a causa de una política liberal para la asignación de las cuotas de importación, o bien porque el país somete a restricciones gran parte de su comercio. Naturalmente, la recíproca es cierta: a saber, el volumen de importaciones sometido a restricción puede ser pequeño, sea a causa de que el país no aplique muchas restricciones, o bien porque no permita grandes importaciones de productos sometidos a restricción.

32. No se dispone de datos detallados sobre los tipos de restricciones de los países desarrollados, pero como ejemplos cabe recordar que el Japón y el Reino Unido aplican cuotas globales; la República Federal de Alemania cuotas globales y bilaterales, y, en cierto grado, un sistema liberal de licencias; Dinamarca e Italia cuotas globales y licencias discrecionales, y Noruega principalmente licencias discrecionales y monopolios comerciales de Estado.

33. De los países desarrollados seleccionados que aplican restricciones cuantitativas (excepto a los textiles de algodón), los países del Benelux, el Canadá, Dinamarca, el Japón, Noruega, Suiza y los Estados Unidos¹¹ no suelen discriminar contra los países en desarrollo, si bien la concesión de licencias de importación en algunos de estos países se basa en datos históricos y puede comportar cierto grado de discriminación.

34. Como resultado de las medidas de liberalización de la OEEC, las restricciones cuantitativas aplicadas por Francia¹² dependen de que un país sea miembro de la OEEC o sólo Parte del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio¹³. Gran número de productos, liberalizados cuando se importan de antiguos países de la OEEC, se encuentran en cambio sometidos a restricciones cuando proceden de otros, incluidos muchos países en desarrollo.

35. En la República Federal de Alemania¹⁴ también se emplean dos listas de países; por lo general, se da un trato más favorable a las importaciones procedentes de antiguos países de la OEEC y de sus antiguos territorios dependientes de ultramar, haciendo caso omiso de si entretanto han accedido o no a la independencia. Italia, por su parte, aplica una lista de productos some-

tidos a restricción, con excepciones secundarias, que afecta a las importaciones procedentes de todos los países, excepto el Japón y los países de comercio estatal. En el Reino Unido¹⁵ la aplicación de restricciones depende de si ciertos productos concretos se importan de la «Zona de liberalización», los «territorios de la lista», la «Zona del dólar» o la «Zona oriental».

1. Tipos de restricciones cuantitativas

36. Las restricciones cuantitativas a la importación se expresan en cantidad o valor. Las importaciones restringidas se rigen por cuotas globales o bilaterales. Normalmente, el sistema de cuotas globales deja al importador en libertad para elegir entre aquellos países a que se aplica la cuota global, mientras que las bilaterales limitan sus compras al país a que se le han concedido. Una cuota global puede distribuirse en cuotas bilaterales para diferentes países. A veces las cuotas se distribuyen también por zonas monetarias; así ocurrió cuando, recién creada, la OEEC liberalizó los intercambios con la zona del dólar; en el caso del sistema de la zona de la esterlina en los primeros años de la posguerra y aun actualmente en la zona del franco francés. Las cuotas siempre se aplican con licencias de importación. Las cuotas globales para todas las fuentes de suministro son, por sus ventajas multilaterales, preferibles a las bilaterales. Evidentemente, el grado de utilización de las cuotas estará en función no sólo de las condiciones comerciales — a saber, el precio, la calidad y el plazo de entrega —, sino también de la forma en que se administre el régimen de licencias, etc.

37. En ciertas circunstancias, el sistema de licencias de importación se combina con garantías crediticias impuestas al importador, casi siempre en forma de depósitos previos. Se trata de que las importaciones no excedan de las cantidades autorizadas y de que se cumplan las restricciones crediticias.

38. El sistema de licencias denominadas «discrecionales», que se aplica en varios países desarrollados, puede servir muchas veces como medio para restringir o incluso prohibir totalmente las importaciones de manera arbitraria. La falta de datos sobre el sistema de licencias discrecionales dificulta en extremo la evaluación de sus efectos. Las autoridades rara vez han recurrido a estas medidas en situaciones anormales del comercio internacional.

39. Varios países han establecido monopolios estatales y reglamentaciones comerciales para controlar y restringir las importaciones. Estas formas podrían considerarse como un caso especial de restricción de las importaciones, si bien los monopolios estatales y reglamentaciones comerciales reflejan un conjunto totalmente diferente de consideraciones y criterios.

2. Motivos y consecuencias económicas de las restricciones cuantitativas

40. En un principio, la mayoría de las restricciones cuantitativas fueron impuestas por la situación de las

¹¹ Para información más detallada sobre el régimen de importaciones del Japón, véase el documento TD/20/Supp.4 y Corr.1.

¹² Para información más detallada, véase el documento TD/20/Supp.4 y Corr.1.

¹³ Lista negativa dólar ex-OEEC y lista negativa «certain pays — parties à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce et pays assimilés» (algunos países — Partes en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y países asimilados).

¹⁴ Para información más detallada, véase el documento TD/20/Supp.4 y Corr.1.

¹⁵ *Idem.*

balanzas de pagos, pero hoy la razón principal parece ser la de proteger industrias nacionales generalmente no competitivas.

41. En algunos países desarrollados el sector agrícola tiene una protección casi completa contra la competencia extranjera. Por lo común, las políticas se orientan a alcanzar un cierto nivel de autosuficiencia, a mantener precios remunerativos y a garantizar ingresos razonables en el sector. El nivel nacional de precios agrícolas se mantiene con subsidios y se aplica un rígido control de las importaciones para estabilizar los mercados y los precios nacionales y de exportación.

42. En varios países desarrollados también se emplean restricciones cuantitativas para garantizar a algunos países en desarrollo, abastecedores preferidos, un cupo mínimo, sean o no plenamente competitivos con res-

pecto a otros países en desarrollo. Cuando las importaciones procedentes de abastecedores competitivos están sometidas a restricciones cuantitativas, al tiempo que las importaciones procedentes de los abastecedores menos competitivos no lo están, el efecto que se obtiene es similar.

43. La aplicación y administración de las cuotas bilaterales son discriminatorias, y lo mismo puede ocurrir en el caso de las multilaterales. Es posible que se creen monopolios de hecho con la administración de las restricciones cuantitativas. Además, pueden obtenerse beneficios « especiales » limitando el volumen de las importaciones, y sus perceptores pueden ser los importadores nacionales y/o los proveedores extranjeros. Es más, la administración de las licencias de importación puede dar origen a maquinaciones e intrigas.

Capítulo III

Métodos para eliminar las restricciones cuantitativas

44. Para eliminar las restricciones cuantitativas pueden seguirse ciertos métodos, además de respetar los acuerdos ya existentes de *statu quo*. Tales métodos no son necesariamente contrapuestos y para solucionar el problema quizá sea conveniente examinar sus diferentes elementos. Esos métodos son los siguientes:

1. El método unilateral, bilateral y/o multilateral;
2. El método por productos y/o general;
3. La ampliación gradual de las cuotas o la eliminación absoluta de todas las restricciones cuantitativas;
4. La eliminación de las restricciones cuantitativas, con o sin restricciones voluntarias de la exportación, y
5. La eliminación de las restricciones cuantitativas, con o sin la adopción de medidas de ayuda para efectuar el reajuste.

1. Método unilateral, bilateral o multilateral

a) Ventajas de un método multilateral

45. La eliminación de las restricciones cuantitativas puede abordarse unilateralmente por países o grupos de países, bilateralmente por los países interesados, o multilateralmente por todos los países. Por lo general, cada país se encuentra facultado para liberalizar unilateralmente sus importaciones sin tener que aguardar que otros países hagan lo propio.

46. Sin embargo, las medidas del primer tipo del país individual plantean problemas. La liberalización de las importaciones por un solo país no suele mejorar de modo importante las posibilidades de exportación de los países en desarrollo, mientras los otros mantienen las restricciones. Además, una decisión de esta índole podría conducir a una concentración excesiva de las exportaciones en el país que liberaliza y, por ende, podría inducir a los países en desarrollo a no tomar acción unilateral alguna para liberalizar las

importaciones. El criterio bilateral de liberalización podría originar gran número de nuevas discriminaciones para el acceso de los países en desarrollo y esto, a su vez, causar nuevas distorsiones en el comercio mundial. En cambio, el método multilateral no presenta estos inconvenientes, y puede conducir a una liberalización más completa que las medidas de liberalización unilateral o bilateral esporádicas y faltas de coordinación. Así, sería de desear que los países se pusiesen de acuerdo para emprender una acción conjunta a fin de suprimir las restricciones cuantitativas, y asegurar de este modo un cierto grado de igualdad en la repartición de la « carga » que representa facilitar un aumento de las importaciones procedentes de los países en desarrollo.

b) Países participantes

47. En un programa de eliminación de las restricciones cuantitativas ha de figurar necesariamente una disposición de *statu quo* en cuanto a la aplicación de nuevas restricciones cuantitativas, a la que deberían adherirse todos los países desarrollados. Por ello, para que el programa fuese eficaz sería conveniente que todos los países desarrollados participasen en su preparación y ejecución. Asimismo, es necesario que todos los países en desarrollo participen en la preparación y ejecución del programa, ya que la eliminación de las restricciones cuantitativas les resultaría provechosa.

2. El método por productos

48. Parece necesario considerar más extensamente el problema de decidir si es preferible liberalizar por productos o grupo de productos las restricciones cuantitativas de los países desarrollados, o bien todos los productos simultáneamente.

49. El método por productos permitiría que los países se limitasen en un principio a aquellos productos

cuya liberalización no pareciese presentar dificultades graves, y atender mejor, al propio tiempo, los problemas de cada producto y de cada industria. Por estas razones parece más fácil llegar a un acuerdo sobre productos particulares que sobre un programa concertado cuyo objetivo fuese la eliminación completa y simultánea de las restricciones a todos los productos.

50. Aparte de los textiles de algodón, que se rigen por el Acuerdo a largo plazo relativo al comercio internacional de los textiles de algodón, no hay ningún grupo de productos, salvo los alimenticios elaborados, al que se aplique de manera general restricciones cuantitativas y represente un volumen importante de las exportaciones de los países en desarrollo. Por otra parte, los productos alimenticios no constituyen una categoría tan homogénea como los tejidos de algodón y, por consiguiente, quizá no sea adecuado adoptar medidas para todo el grupo.

51. Además de dichos grupos, los restantes productos afectados son manufacturas y semimanufacturas diversas de algunos grupos; por ejemplo, cuero y artículos de cuero y calzado, porcelana y productos de cerámica, ferroaleaciones, aceites esenciales, materias colorantes y vidrio y artículos de vidrio y textiles y prendas de vestir que no sean de algodón. Por lo común, estos productos son exportados por uno o pocos países en desarrollo, si bien las restricciones consideradas en conjunto afectan a muchos países desarrollados, pero con frecuencia sólo afectan a uno o pocos países desarrollados si se considera cada producto por separado. Con todo, estos productos tienen considerable importancia para los países en desarrollo, tanto en lo que se refiere a sus exportaciones corrientes como a su expansión potencial en condiciones favorables de acceso a los países desarrollados. Así, si bien en ciertos casos puede resultar adecuado el método por productos, parece indispensable tratar estos productos en forma multilateral, debido al interés que presentan para varios países en desarrollo y a la necesidad de que los países desarrollados se pongan de acuerdo para compartir la carga que ello representa.

3. Disposiciones de *statu quo* y gradual aumento de las cuotas para eliminarlas

52. Es obvio que, aceptada la necesidad de eliminar las restricciones cuantitativas, los países deberán conservar en vigor los acuerdos de *statu quo* en la introducción de nuevas restricciones.

53. Con frecuencia, las industrias de los países desarrollados protegidas por restricciones cuantitativas no podrían hacer frente a una competencia extranjera total, inclusive la de países en desarrollo; por ello, la supresión completa e inmediata de las restricciones a la importación — independientemente de las ventajas que tenga en principio — puede causar dificultades y quizá sea más práctica una solución gradual. A este respecto, parece muy conveniente examinar el procedimiento seguido por la CEE y la AELI. Para suprimir las restricciones cuantitativas que quedaban, tanto la CEE como la AELI empezaron por mantener el

statu quo y por obligar a los países a notificar las restricciones cuantitativas. Los estrechos vínculos económicos y comerciales que unen a los Estados miembros de ambas organizaciones facilitaron esta solución. No obstante, dado que se acepta la necesidad de eliminar las restricciones cuantitativas y de mantener el *statu quo* para evitar nuevas restricciones, sería útil considerar la posibilidad de que la UNCTAD adoptase un procedimiento similar al de la CEE y la AELI (es decir, mantenimiento del *statu quo* y notificación de las restricciones) respecto a las restantes restricciones que afectan a los productos de los países en desarrollo.

54. La ampliación gradual de las cuotas, determinada por anticipado, sería uno de los métodos de liberalización progresiva. Es evidente que para determinar la tasa de aumento habrían de tenerse en cuenta las circunstancias especiales de cada producto, lo que tiene particular importancia cuando se trata de productos agrícolas elaborados que están protegidos dentro de la estructura general de la política agrícola de los países desarrollados.

55. También podría fijarse de antemano el plazo para la supresión de las restricciones cuantitativas. De este modo se proporcionaría a las industrias afectadas de los países desarrollados una oportunidad razonable para proceder a los reajustes necesarios.

56. También podría considerarse cómo, y en qué medida, las «cuotas nulas» podrían sustituirse por cuotas gradualmente crecientes. Podría tomarse como base de referencia el consumo interno o un aumento del consumo, ya que no hay importaciones en que basarse. Los gobiernos de los países interesados podrían prever aumentos importantes de las cuotas, y, por último, eliminarlas por completo, con lo que la importación quedaría plenamente liberalizada.

4. Restricciones voluntarias a la exportación

57. Cuando ha resultado difícil eliminar las restricciones cuantitativas a la importación, sin perjudicar las industrias nacionales protegidas, los países han recurrido a acuerdos para restringir voluntariamente las exportaciones. A fines del decenio de 1950, el Japón aceptó restringir voluntariamente sus exportaciones de «productos vulnerables» en acuerdos comerciales con cerca de 20 países. Estas disposiciones se basaron en acuerdos oficiales entre gobiernos o convenios privados entre industrias.

58. Las restricciones voluntarias tienen varios inconvenientes. En realidad representan una vuelta a las negociaciones bilaterales con todas sus limitaciones. Es corriente que estos acuerdos no se negocien públicamente. En ciertos casos, los países que las han aceptado no tenían otra solución en perspectiva. Por otra parte, tales acuerdos tienen la ventaja de requerir el consentimiento del país exportador para ser prorrogados y renovados, en contraste con las restricciones cuantitativas, que pueden ser impuestas unilateralmente por el país importador. Aun así, tales acuerdos no pueden considerarse como un método satisfactorio para resolver el problema de las restricciones cuantitativas.

5. Ayuda para el reajuste de las industrias afectadas

59. En los países desarrollados, la ayuda para el reajuste de las industrias puede facilitar mucho la eliminación de las restricciones cuantitativas, al permitir a esas industrias adaptarse a las nuevas condiciones que resulten. A este respecto, se plantea un problema importante; a saber: si los gobiernos de los países desarrollados deberían intervenir para mejorar la productividad y competitividad de la industria con medidas de modernización, perfeccionamiento tecnológico, etc., o con medidas para facilitar la movilidad de estos factores de la producción, inclusive la mano de obra y personal de dirección, hacia otras industrias o sectores económicos. Los gobiernos de los países desarrollados de que se trate pueden verse obligados a prestar particular atención a los aspectos sociales del problema del reajuste, en especial cuando la movilidad del trabajo es limitada y las industrias se encuentran en zonas sin otras fuentes de producción y, por ello, sin posibilidades de empleo. Será preciso tener presentes tales circunstancias, pero si el objetivo de la liberalización de las importaciones es lograr un aumento de las procedentes de los países en desarrollo, habrán de adoptarse medidas de ayuda para los reajustes que permitan trasladar los recursos productivos de aquellas industrias a otras más modernas y dinámicas en las que, por lo general, los países desarrollados tienen ventaja comparativa. A la larga, esta evolución también contribuirá a establecer una nueva división internacional del trabajo.

60. En las leyes nacionales y los tratados internacionales (como el Tratado de Roma, la Comunidad Europea del Carbón y del Acero y la AELI) se dispone lo necesario para prestar ayuda en los reajustes precisos de la industria y la mano de obra. Estas medidas de ayuda tienen por objeto hacer frente a las dificultades debidas a las rápidas variaciones tecnológicas y al proceso de integración económica. A este respecto conviene recordar que en el documento TD/19/Supp.2 y Corr.1 se describen las actuales disposiciones de ayuda para el reajuste. Los países desarrollados deberían considerar hasta qué punto esas disposiciones, concebidas con otras finalidades o en relación con otras obligaciones

internacionales, pueden servir adecuadamente para remediar los efectos que el aumento de las importaciones procedentes de los países en desarrollo podría ocasionar a determinadas industrias de los países desarrollados. Se admite que entre los países desarrollados esta ayuda se presta en condiciones recíprocamente ventajosas, pero quizá fuese útil estudiar si los países desarrollados pueden conceder a sus propias industrias ayuda para los reajustes, frente a los aumentos de las importaciones procedentes de los países en desarrollo, sobre todo habida cuenta de que los problemas de reajuste que probablemente creará el aumento de dichas importaciones serán, en magnitud y complejidad, mucho menores que los problemas de los países desarrollados en el proceso normal de la evolución tecnológica.

6. Medidas complementarias

61. La supresión de las restantes restricciones cuantitativas en los países desarrollados permitirá que los países en desarrollo tengan un acceso más fácil a sus mercados. Sin embargo, esta medida por sí sola no tendrá necesariamente como resultado una gran expansión de las exportaciones de los países en desarrollo, en especial por ser muy posible que sus industrias no sean aún plenamente competitivas o no posean capacidad de oferta suficiente. Por tanto, la supresión de las restricciones por los países desarrollados deberá ir acompañada de otras medidas, en especial medidas energéticas y decididas de los propios países en desarrollo para fomentar las exportaciones y mejorar y diversificar su producción. En los documentos TD/21¹⁶ y TD/21/Supp.1 figuran sugerencias acerca de un posible programa de fomento de las exportaciones.

62. También se contribuiría de manera importante a que los países en desarrollo pudieran aprovechar el más fácil acceso a las economías de mercado desarrolladas, gracias a la supresión de las restricciones cuantitativas, si se adoptasen medidas de liberalización del comercio y de integración económica entre los países en desarrollo, sobre todo entre los de una misma región.

¹⁶ Véase la pág. 113 de esta volumen.

Capítulo IV

Sugerencias para un programa de liberalización de las importaciones

63. A partir del análisis de los capítulos anteriores sobre las restricciones cuantitativas a las importaciones de los países en desarrollo y los diversos métodos y técnicas de liberalización del comercio que en estos últimos años han adoptado las organizaciones internacionales y regionales, parece oportuno adelantar algunas sugerencias que podrían servir de base para un posible programa que se estudiaría en el segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Estas sugerencias son las siguientes: observancia del actual *statu quo* y prohibición de introducir nuevas restricciones; organización más liberal de las restricciones cuantitativas

actualmente vigentes, hasta su eliminación; adopción por común acuerdo de un procedimiento internacional para reunir, en forma regular y sistemática, la necesaria información detallada sobre las restricciones existentes; eliminación de los elementos discriminatorios de las restricciones corrientemente aplicadas; aumento regular de las cuotas de importación correspondientes a los diversos productos o grupos de productos, teniendo en cuenta las circunstancias particulares predominantes en los países; determinación de un plazo final para eliminar las restricciones y establecimiento de un mecanismo institucional eficaz para poner en práctica estas medidas.

1. *Mantenimiento del statu quo*

64. Como se ha indicado, las disposiciones relativas al mantenimiento del *statu quo* han tenido gran importancia para iniciar programas de liberalización. La recomendación A.III.4 del primer período de sesiones de la Conferencia, antes mencionada, estipula también el mantenimiento del *statu quo*. Puesto que la recomendación fue aprobada sin disenso, sería conveniente que en el programa para liberalizar las restricciones cuantitativas se incluyese la disposición de *statu quo*.

2. *Descripción de las restricciones cuantitativas actuales*

65. Con arreglo a un procedimiento convenido de notificación y para asegurar la eliminación de las restricciones que aún existen en los países desarrollados, sería deseable que proporcionasen información detallada. Tal información facilitaría un examen realista de los problemas que afectan a los diferentes productos en un medio multilateral y permitiría adoptar medidas adecuadas para las distintas partidas. En estas notificaciones se deberían proporcionar detalles acerca del alcance y el carácter especial de las restricciones cuantitativas, así como de los motivos para continuar manteniéndolas y de sus consecuencias económicas.

3. *Organización más liberal de las restricciones cuantitativas actualmente vigentes*

66. Durante el período de transición, en el que continuarían vigentes las restricciones cuantitativas hasta su eliminación definitiva, las autoridades podrían aplicarlas de forma más liberal. En el caso de las cuotas globales deberían darse facilidades para que se utilizaran en su totalidad. Asimismo, las cuotas globales podrían abrirse a todos los países, y, de este modo, los importadores escogerían libremente la fuente de abastecimiento. Las licencias discrecionales podrían aplicarse de forma más liberal y menos arbitraria.

4. *Eliminación de los elementos discriminatorios de las restricciones*

67. Algunos países desarrollados han mantenido restricciones que se traducen en un trato inferior al de la nación más favorecida para varios productos de especial interés para la exportación de ciertos países en desarrollo. Entre estos productos se cuentan los textiles y las prendas de vestir que no sean de algodón, varios productos agrícolas elaborados, muchos productos de consumo, algunos productos de metales básicos y ciertos productos químicos. Sería deseable que los países desarrollados y en desarrollo examinasen el problema y llegasen a un acuerdo para eliminar estos elementos discriminatorios.

5. *Sustitución de las cuotas bilaterales por cuotas globales*

68. Las negociaciones para eliminar las restricciones cuantitativas que aún subsisten podrían tener por objeto

el establecimiento de cuotas globales cuando sólo existan cuotas bilaterales o licencias discrecionales. Es preciso garantizar que las cuotas globales establecidas a favor de productos particulares no afecten perjudicialmente a los países exportadores que tienen un cierto grado de acceso al mercado gracias a cuotas bilaterales u otros instrumentos. Algunos países desarrollados ya aplican cuotas globales a unos cuantos grupos de productos importantes de máximo interés exportador para los países en desarrollo, como legumbres en conserva o preparadas, frutas y jugos de frutas. No obstante, todavía predominan las cuotas bilaterales y las licencias de tipo discrecional en lo que hace a muchos otros productos, y en tales casos el paso a las cuotas globales resultaría ventajoso siempre que sea posible.

6. *Eliminación de las cuotas globales que no hayan sido utilizadas totalmente durante cierto período*

69. Al tiempo que se sustituyen las cuotas bilaterales por cuotas globales, podría considerarse la eliminación de aquellas de estas últimas que no hayan sido utilizadas totalmente durante cierto período, y liberar completamente de restricciones cuantitativas las importaciones de los productos sometidos a esas cuotas. La no utilización de las cuotas globales durante un período de tiempo suficiente significaría que la restricción era innecesaria. Por tanto, debería admitirse que tales cuotas ficticias resultan superfluas.

7. *Aumento gradual de las cuotas globales*

70. Para conseguir un aumento constante de las cuotas que incremente las importaciones procedentes de los países en desarrollo pueden considerarse varias fórmulas. Partiendo del afortunado historial de la CEE y la AELI, quizá valdría la pena fijar un porcentaje de aumento anual de las cuotas, con miras a alcanzar la plena liberalización al terminar el período previsto en el programa.

71. Cuando tal aumento automático y metódico de las cuotas no fuese posible, podrían fijarse grandes aumentos de las cantidades importadas, mediante consultas entre los países desarrollados y en desarrollo. Ciertamente, las fórmulas exactas que se adoptaran dependerían de las condiciones particulares de producción y comercio de los diferentes productos o grupos de productos, en los países desarrollados y en desarrollo. El sistema multilateral de consultas de la UNCTAD, que se propone en la sección final de este capítulo, permitiría a los países preparar todos los detalles de fórmulas aceptables.

72. En el caso de aquellos productos básicos cuya mayor importación pudiera originar dificultades especiales, una fórmula concreta sería la de basar las importaciones o el aumento de las importaciones procedentes de los países en desarrollo en el incremento anual del consumo interno del producto en los países desarrollados. En ciertos casos, el volumen de las importaciones autorizadas podría incluso depender del volumen de consumo en los países desarrollados. Cuando estas fórmulas no resulten viables o aceptables, podrían negociarse

aumentos de las importaciones autorizadas, teniendo en cuenta el grado de protección temporal con restricciones cuantitativas que se juzgue imprescindible prestar a la industria nacional del país desarrollado. Sin embargo, incluso en todos estos casos sería conveniente tratar de lograr como objetivo final la eliminación de las restricciones cuantitativas, aplicando medidas adecuadas de ayuda para los reajustes necesarios en las industrias afectadas de los países desarrollados.

8. Duración del período de liberalización

73. Debería fijarse por anticipado el período necesario para eliminar las restricciones cuantitativas vigentes. Naturalmente, para determinar este período los países desearán tener en cuenta la urgencia de las medidas para aumentar los ingresos de exportación de los países en desarrollo. Si bien este período debería ser lo más corto posible, no tiene que ser uniforme para todas las demás restricciones. En lo que se refiere a las restricciones sobre ciertos productos agrícolas elaborados, quizá fuese conveniente fijar un período más largo. Asimismo, un examen periódico permitiría evaluar los progresos para eliminar las restricciones, con el fin de acortar el período siempre que fuera posible.

9. Acción paralela de los países en desarrollo

74. Debe insistirse en que, por sí mismas, las medidas de liberalización de los países desarrollados no producen automáticamente un aumento de las exportaciones de los países en desarrollo. Para aprovechar las medidas liberalizadoras, estos últimos deben adoptar medidas efectivas de fomento de la exportación y expansión de su comercio recíproco. Ya se ha hecho referencia en este informe a estas cuestiones. Si bien las medidas destinadas a fomentar la exportación y la expansión comercial e integración económica de los países en desarrollo no forman parte del programa de liberalización comercial que se examina, no por ello deben olvidarse su significación y trascendencia.

10. Disposiciones de tipo institucional

75. La preparación y ejecución de un programa multilateral basado en los puntos anteriores se realizaría con máxima eficacia en una organización internacional

que reuniese a todos los países desarrollados y en desarrollo. Por consiguiente, la UNCTAD parece ser el centro apropiado para desempeñar esa tarea.

76. En consecuencia, podría estudiarse la posibilidad de establecer en la UNCTAD un grupo de barreras no arancelarias, con carácter de órgano subsidiario de la Comisión de Manufacturas. Las funciones del grupo podrían resumirse en la forma siguiente :

a) Reunir, en forma sistemática y regular, la información detallada necesaria relativa a las restricciones cuantitativas vigentes, especialmente sobre los productos cuya exportación interesa a los países en desarrollo;

b) Examinar esas restricciones, su alcance y su carácter especial, las razones de su mantenimiento y sus efectos económicos para los países desarrollados y en desarrollo;

c) Sobre la base de las sugerencias y recomendaciones que puedan hacerse en el segundo período de sesiones de la Conferencia sobre la liberalización del comercio, preparar elementos concretos y específicos de un programa de liberalización para productos o grupos de productos, según convenga; programa que tendría carácter multilateral a fin de que todos los países desarrollados que participen en su preparación puedan ponerse de acuerdo sobre la repartición equitativa de la carga económica que entraña la liberalización del comercio;

d) Estudiar las medidas de ayuda para los reajustes que pudieran adoptar los países desarrollados con miras a facilitar la ejecución de los programas de liberalización; y

e) Examinar anualmente, sobre una base *ad hoc* y según sea necesario, los progresos alcanzados en la ejecución de los programas mencionados, teniendo especialmente en cuenta sus efectos sobre el fomento de las exportaciones de los países en desarrollo.

77. La primera fase de ejecución del programa se dedicará sobre todo a eliminar las restricciones cuantitativas, tal como se expone en este informe. Hay otras barreras no arancelarias que tienen mucha importancia, y la secretaría de la UNCTAD las estudia en el programa de trabajo de la Comisión de Manufacturas. Sería conveniente que en una segunda etapa el grupo de barreras no arancelarias propuesto se ocupase también de estas otras barreras no arancelarias.

**MEDIDAS PARA EL FOMENTO, EXPANSIÓN Y DIVERSIFICACIÓN
DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS Y SEMIMANUFACTURAS
DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO**

LA FUNCIÓN DE LOS CRÉDITOS DE EXPORTACIÓN EN LA FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO
Y LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

*Informe de la Subdirección Fiscal y Financiera del Departamento
de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas*

[*Texto original en inglés*]
[7 de diciembre de 1967]

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
PREFACIO	1-7	109
I. CRÉDITOS DE EXPORTACIÓN Y FINANCIACIÓN DEL DESARROLLO	8-11	110
II. CRÉDITOS DE EXPORTACIÓN Y FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES: POSIBILIDAD DE ESTABLECER SISTEMAS NACIONALES Y REGIONALES PARA FINANCIAR LAS EXPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO Y DE ÉSTOS ENTRE SÍ	12-19	111

Prefacio

1. En el primer período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo se examinó la capacidad potencial de los créditos de exportación para financiar las exportaciones de bienes de capital de los países desarrollados a los países en desarrollo y fomentar las exportaciones de estos últimos países¹. Estos dos aspectos del problema general de los créditos de exportación constituyen en realidad dos temas separados, razón por la cual en el segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo formarán parte de dos temas distintos del programa. El primero de esos aspectos se estudiará en el tema 12 del programa («Crecimiento, financiación del desarrollo y ayuda») y el segundo en el tema 11 («Expansión y diversificación de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo»).

2. Antes del primer período de sesiones de la Conferencia, se había tratado el problema de los créditos de exportación en los informes sobre la corriente internacional de capital privado y el fomento de dicha corriente² preparados por la Subdirección Fiscal y Financiera del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas. No obstante, ningún órgano de las Naciones Unidas había estudiado los créditos de exportación, en cuanto tales, de manera oficial hasta 1962, en cuyo año el Comité de Desarrollo Industrial, en su segundo período de sesiones, encargó

a la Secretaría que preparase un estudio sobre las «medidas y técnicas para fomentar la exportación de equipo industrial a los países insuficientemente desarrollados». En su tercer y cuarto períodos de sesiones, celebrados en 1963 y 1964, respectivamente, el Comité recibió dos informes preliminares sobre esa materia³.

3. En su primer período de sesiones, celebrado en 1964, el primer período de sesiones de la Conferencia estudió el problema de los créditos de exportación, y en la recomendación A.IV.14 de su Acta Final: invitó al Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF):

«1. A que haga un estudio sobre la utilización (real y potencial) de los créditos de los proveedores y del seguro de crédito, comprendidas las disposiciones en materia de redescuento:

» a) Para financiar las exportaciones de los países desarrollados a los países en desarrollo, teniendo en cuenta la capacidad de estos últimos para reembolsar los créditos y otras repercusiones en su economía y en su balanza de pagos;

» b) En cuanto a sus efectos en la competencia entre las exportaciones de los países en desarrollo y las de los desarrollados, así como entre los países desarrollados;

» c) Como medio de financiación del comercio entre los países en desarrollo.

» 2. A que tenga en cuenta, al hacer ese estudio, las observaciones, recomendaciones y propuestas sobre la materia presentadas a la Conferencia, entre

¹ Véase la recomendación A.IV.14 en *Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*, vol. I, *Acta Final e Informe* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 64.II.B.11), págs. 56 y 57.

² Véase *Corriente Internacional de Capitales Privados, 1956-1958* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 59.II.D.2), cap. IV; véase también «El fomento de la corriente internacional de capitales privados» (E/3325), párrs. 74 a 76.

³ Véase «La Concesión de créditos para financiar las importaciones de maquinaria y equipo industriales de los países en vías de desarrollo: sistema de instituciones de crédito para la exportación» (E/C.5/26) y «Créditos de exportación para financiar los bienes de capital que necesitan los países en vías de desarrollo» (E/C.5/64 y Corr.1).

ellas las del proyecto de recomendación de España y Túnez, que se acompaña como apéndice;

» 3. A que señale las dificultades que se plantean o pueden plantearse y considere las posibles soluciones;

» 4. A que remita a las Naciones Unidas lo antes posible el estudio, junto con las recomendaciones que estime apropiadas.»

4. En vista de la labor sobre créditos de exportación ya realizada por la Secretaría de las Naciones Unidas, el BIRF y la Secretaría consideraron que sus tareas eran en gran parte complementarias y decidieron colaborar estrechamente en la preparación de sus informes. Sobre esta base, el estudio definitivo de las Naciones Unidas titulado *Créditos de exportación y financiación del desarrollo*; Parte I: «Prácticas y problemas actuales» y Parte II: «Sistemas nacionales de créditos de exportación»⁴; y el informe del BIRF titulado *Créditos de proveedores de los países industrializados a los países en desarrollo*⁵, fueron presentados a la Comisión del Comercio Invisible y de la Financiación relacionada con el Comercio en su segundo período de sesiones (4 a 19 de abril de 1967).

5. En el citado período de sesiones⁶, los representantes de varios países en desarrollo y desarrollados pidieron al Secretario General de las Naciones Unidas que mantuviese al día los estudios por países que figuran en la Parte II del primer estudio. Otros varios representantes pidieron también al BIRF y a la Secretaría de las Naciones Unidas que ampliases sus informes para incluir el uso de los créditos de exportación como medio de ayudar a los países en desarrollo a incrementar sus exportaciones y a financiar el comercio entre dichos países⁷.

6. Posteriormente, el Consejo Económico y Social estudió el problema de los créditos de exportación en relación con el tema de su programa titulado «Financiación del desarrollo económico». El Consejo, en su resolución 1270 (XLIII), después de tomar nota con satisfacción de los dos estudios antes mencionados y del interés manifestado acerca del problema de los créditos de exportación por la Comisión del Comercio Invisible y de la Financiación relacionada con el Comercio y por el Comité del Consejo encargado del Programa y de la Coordinación, pidió al Secretario General de las Naciones Unidas:

«a) Que mantenga al día los estudios por países incluidos en la Parte II de su informe;

«b) Que consulte con las adecuadas autoridades nacionales e internacionales acerca de las mejores maneras de establecer los sistemas de orden nacional

y regional más prácticos para financiar las exportaciones de bienes de capital que los países en desarrollo efectúan entre sí y a otros países, a base de la experiencia que se posee sobre los sistemas de créditos de exportación existentes en países en desarrollo y desarrollados.»

7. El propósito del presente informe es dar a conocer en el segundo período de sesiones de la Conferencia las medidas adoptadas y que han de adoptarse para atender a las peticiones de la Comisión del Comercio Invisible y de la Financiación relacionada con el Comercio y para dar cumplimiento a la resolución 1270 (XLIII) del Consejo Económico y Social en relación con los dos aspectos antes indicados.

I. — Créditos de exportación y financiación del desarrollo

8. Aunque la función normal de los créditos de exportación es servir de instrumento para financiar el comercio exterior, los créditos a plazo medio y, en especial, los créditos a largo plazo se han convertido cada vez en mayor medida en una importante fuente de financiación externa para la adquisición de la maquinaria y equipo pesado necesarios para los proyectos de expansión de los países en desarrollo. Según la última estimación que figura en el informe de 1967 del Presidente del Comité de Asistencia al Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), el volumen bruto de los créditos de exportación a medio y a largo plazo concedidos en 1966 por los 31 Estados miembros de la OCDE ascendió aproximadamente a 2.750 millones de dólares⁸. Por consiguiente, los créditos de exportación han sustituido a las tradicionales inversiones de cartera como principal fuente de préstamos privados para financiar la expansión económica de los países en desarrollo, pues las emisiones de bonos para inversiones en los países en desarrollo ascendieron sólo a la cifra de 490 millones de dólares en 1966⁹. En los países de planificación centralizada, la concesión de créditos de exportación, con vencimientos que oscilan entre cinco y ocho años, constituye también un elemento importante de sus programas de ayuda global.

9. Como se pone de relieve en el estudio del Secretario General de las Naciones Unidas titulado *Créditos de exportación y financiación del desarrollo*, los créditos de exportación constituyen una forma relativamente onerosa de la financiación del desarrollo. Sin embargo, en un número de casos cada vez mayor sus costos se reducen gracias a los subsidios oficiales, a los intereses y a la refinanciación con fondos públicos, especialmente cuando se trata de créditos a largo plazo, que ahora pueden conseguirse a tipos de interés inferiores a los que existen en el mercado internacional de obligaciones. Muchos países desarrollados conceden tales

⁴ E/4274 y Add.1 (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 67.II.D.1).

⁵ Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, 20 de enero de 1967.

⁶ Véase el informe de la Comisión sobre su segundo período de sesiones (*Documentos Oficiales de la Junta de Comercio y Desarrollo, quinto período de sesiones, Suplemento N.º 3*), párr. 56.

⁷ En el anexo especial al mencionado informe del Secretario General de las Naciones Unidas figura un examen preliminar de este problema (E/4274 y Add.1, Parte I, anexo).

⁸ OCDE, *Development Assistance Efforts and Policies, 1967 Review*, septiembre de 1967, pág. 62.

⁹ Calculado sobre los datos que figuran en el *Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y de la Asociación Internacional de Fomento, Informe Anual 1966/1967*, págs. 40 a 42.

subsídios y financiación, así como un seguro oficial de los créditos de exportación, lo que permite a sus exportadores prorrogar los vencimientos de los créditos de exportación por plazos casi tan largos, en algunos casos, como los vencimientos de las obligaciones. Su deseo de conceder estas facilidades se explica por el hecho de que consideran más fácil aumentar el volumen de los créditos de exportación que el de los créditos de ayuda, porque, desde su punto de vista, los créditos de exportación — en especial los concedidos a largo plazo — además de estimular el desarrollo (lo que beneficia a sus economías internas) poseen características de ayuda al desarrollo (lo que beneficia a los países en desarrollo).

10. En tales circunstancias, es importante que los países en desarrollo hagan el mejor uso posible de los créditos de exportación que se les faciliten. Estos créditos pueden desempeñar un papel eficaz en el complicado mecanismo de la financiación del desarrollo, siempre que se tengan en cuenta sus corrientes, plazos y condiciones en una revisión constante de las corrientes, plazos y condiciones del total de todos los tipos de financiación externa que pueda obtener el país beneficiario.

11. La Parte II del estudio del Secretario General, que contiene 19 estudios de sistemas nacionales de créditos de exportación, se ha preparado con el fin de proporcionar a los países en desarrollo información y orientación relativas a las normas, las reglas, los reglamentos y las prácticas de las instituciones de créditos para la exportación. En cumplimiento de la resolución 1270 (XLIII) del Consejo Económico y Social y atendiendo a las peticiones de la Comisión del Comercio Invisible y de la Financiación relacionada con el Comercio, los estudios por países antes mencionados se pondrán al día por medio de consultas directas con los funcionarios de las correspondientes instituciones de crédito de exportación y de seguros de créditos de exportación. La primera revisión del volumen se publicará a principios de 1969, y se espera que posteriormente se publiquen ediciones periódicas cada dos años. Se procurará asimismo ampliar el número de países comprendidos en el estudio a medida que las circunstancias lo justifiquen y lo permitan los recursos disponibles. De este modo, los países en desarrollo estarán informados de las modificaciones de la política y las condiciones de financiación de los créditos de exportación y de los seguros de créditos de exportación en los diversos países comprendidos en el estudio.

II. — Créditos de exportación y fomento de las exportaciones: posibilidad de establecer sistemas nacionales y regionales para financiar las exportaciones de bienes de capital de los países en desarrollo y de estos entre sí

12. Con objeto de hallar salidas para su producción industrial, actual y proyectada, muchos países en desarrollo prestan cada vez más atención a la expansión de los mercados de exportación existentes y a la apertura de otros nuevos, en particular dentro del contexto

de los movimientos de integración económica regional y subregional. En su esfuerzo por aumentar y diversificar sus exportaciones, especialmente mediante la inclusión de artículos no tradicionales tales como productos químicos, productos de la industria mecánica ligera, equipo de transporte y otros bienes de capital, los exportadores de los países en desarrollo han de hacer frente a una enconada competencia de parte de los proveedores tradicionales de los países desarrollados, competencia que no se limita a los precios, calidades y plazos de entrega, sino que se extiende también a la capacidad para ofrecer los productos en condiciones de pago diferido. En consecuencia, los proveedores pertenecientes a países en desarrollo sienten cada vez más la necesidad de crear servicios de financiación de exportaciones que les permitan ofrecer plazos de vencimientos de los créditos comparables, si no idénticos, a los que conceden los exportadores de otros países.

13. Algunos países en desarrollo — Argentina, Brasil, India, Israel, México y Paquistán — han establecido ya sistemas de créditos de exportación y de seguros a los créditos de exportación, y otros países estudian la implantación de esos sistemas. La actividad de las Naciones Unidas en este sentido ha consistido en prestar asistencia técnica a los gobiernos de los Estados Miembros interesados en establecer tales sistemas. Después de la publicación del estudio del Secretario General sobre *Créditos de exportación y financiación del desarrollo*, se han recibido nuevas peticiones de tal asistencia.

14. El hecho de que esos sistemas se hayan introducido hasta ahora solamente en algunos de los países en desarrollo más avanzados se debe a que, como se observa en el anexo a la Parte I del estudio del Secretario General, su funcionamiento presenta problemas especiales en los países en desarrollo. El volumen de las exportaciones que pueden asegurarse en la mayoría de los países en desarrollo es todavía relativamente pequeño y por ello sería difícil que un programa de seguros pudiera distribuir adecuadamente los riesgos, mantener un servicio eficaz de información crediticia y cubrir sus gastos administrativos. Las primas no pueden ser muy altas, pues el costo adicional podría elevar el precio de venta de los productos hasta un nivel no competitivo o, en el caso de que el propio exportador sufragase dicho costo con el fin de asegurarse el pedido, podría reducir su margen de utilidades, que puede ser ya peligrosamente pequeño. Si las primas no bastasen para pagar los gastos administrativos y las indemnizaciones de un determinado período, los gobiernos se verían obligados a cubrir el déficit, con la consiguiente carga sobre sus ya limitados recursos financieros.

15. Por otra parte, aun en el caso de que se disponga de un sistema de seguros para los créditos de exportación, los exportadores pueden verse ante graves problemas cuando traten de conseguir la financiación de sus operaciones de créditos de exportación. Esa financiación depende de que haya recursos bancarios disponibles para el período requerido con un tipo de

interés aceptable. Puede ocurrir que los recursos bancarios disponibles en los países en desarrollo sean más o menos suficientes para satisfacer las necesidades previsibles de financiación de los créditos de exportación a corto plazo, pero que los elevados tipos de interés del mercado monetario de la mayoría de los países en desarrollo impidan su eficaz utilización. No obstante, en el caso de las operaciones de exportación que entrañan créditos con vencimientos superiores a un año, es posible que los exportadores de los países en desarrollo encuentren difícil obtener recursos financieros aun en el caso de que cuenten con la cobertura de un seguro, ya que los servicios existentes de créditos a plazo medio están dedicados con frecuencia a la financiación de proyectos de construcción y de vivienda de un costo relativamente elevado, con tipos de interés muy alto.

16. En vista de los especiales problemas que entraña la creación y el funcionamiento de sistemas nacionales de créditos de exportación y de seguros de crédito de exportación en los países en desarrollo, la Subdirección Fiscal y Financiera prestará atención especial en sus investigaciones y consultas relativas a los sistemas existentes en los países en desarrollo al análisis de su eficacia y justificación económica, para su posible perfeccionamiento y su adaptación práctica a otros países en desarrollo.

17. Aunque el presente análisis de los sistemas existentes pueda demostrar que es posible establecer en algunos países en desarrollo sistemas nacionales que puedan sostenerse, y que en otros se podría justificar económicamente la creación de sistemas subvencionados oficialmente, es probable que haya muchos países en desarrollo a quienes no convenga ninguna de esas dos posibilidades. Por lo tanto, la mejor solución para esos países sería tal vez establecer sistemas regionales o subregionales, que se podrían coordinar con cualquier sistema nacional en vigor, con el consiguiente beneficio para todos los miembros al permitir la distribución de los riesgos y gastos administrativos más bajos. El propio impulso hacia la integración económica de las zonas que se encuentran ya en ese proceso facilitaría el establecimiento de esos sistemas y a su vez daría mayor ímpetu al movimiento de integración econó-

mica. Sin embargo, en el caso de cada zona de integración subregional será preciso efectuar un estudio cuidadoso para determinar si sus recursos y necesidades pueden ser suficientes para sustentar por sí mismos un sistema subregional propio, teniendo en cuenta, por una parte, la posible carga que constituyen los subsidios oficiales y, por otra parte, la capacidad potencial de la zona para producir y exportar artículos manufacturados y semimanufacturados.

18. En el plano regional, el Banco Interamericano de Desarrollo ha iniciado su política de financiación de créditos de exportación con un programa, que empezó a funcionar en 1.º de enero de 1964, para refinanciar créditos de exportación a plazo medio para las exportaciones de bienes de capital entre los países latinoamericanos. Los bancos regionales y subregionales de desarrollo tienen, por cierto, especial interés, según enuncian los estatutos respectivos, en la expansión del comercio exterior de los países miembros¹⁰. Por consiguiente, el estudio debe efectuarse en consulta directa con esas y otras instituciones interesadas en la financiación del desarrollo.

19. En virtud de la resolución 1270 (XLIII) del Consejo Económico y Social, el Secretario General presentará al Consejo, en su 45.º período de sesiones, que se celebrará en el verano de 1968, un informe sobre la marcha de los estudios, en cuya ocasión se espera que dé cuenta en especial de las primeras reacciones de las instituciones financieras multinacionales y de los gobiernos nacionales interesados. Dicho informe, así como las propuestas concretas que como consecuencia de ese estudio se formulen para la creación de sistemas de crédito de exportación y de seguros de créditos de exportación nacionales, regionales y, por supuesto, mundiales, estarán asimismo a disposición de la Comisión del Comercio Invisible y de la Financiación relacionada con el Comercio.

¹⁰ Véanse, por ejemplo, los preámbulos de los Estatutos de los Bancos Africano y Asiático de Desarrollo, el artículo I del Convenio Constitutivo del Banco Interamericano de Desarrollo y el capítulo I del Convenio Constitutivo del Banco Centroamericano de Integración Económica.

UN POSIBLE PROGRAMA PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES
DE MANUFACTURAS Y SEMIMANUFACTURAS DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Nota de la secretaría de la UNCTAD

[Texto original en inglés]
[13 de noviembre de 1968]

ÍNDICE

	<i>Página</i>
INTRODUCCIÓN	113
RESUMEN DE LAS SUGERENCIAS SOBRE UN POSIBLE PROGRAMA PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO.....	114
A. Desarrollo de una actitud favorable a la exportación en los países en desarrollo	114
B. Fabricación del producto apropiado para el mercado extranjero	114
C. Planificación y promoción comercial	115

Introducción

1. En el quinto período de sesiones de la Junta de Comercio y Desarrollo¹ hubo acuerdo general en el sentido de que la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, en su segundo período de sesiones, podría examinar con provecho un programa de promoción de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo. Aunque se reconoció que la labor de promoción de las exportaciones debía ser realizada fundamentalmente por los países en desarrollo, se admitió que era igualmente importante que los países desarrollados y las Naciones Unidas y otras organizaciones internacionales competentes adoptaran medidas para ayudar a los países en desarrollo en sus esfuerzos por fomentar las exportaciones.

2. Teniendo presente este acuerdo general, la secretaría ha preparado un informe (TD/21/Supp.1)² con el fin de ayudar a la Conferencia, en su segundo período de sesiones, a elaborar un programa para el fomento de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo. En el informe se ha tomado en consideración las sugerencias y recomendaciones de las dos reuniones mixtas UNCTAD/ONUDI de grupos de expertos, que se celebraron, en octubre de 1966 y junio de 1967, para discutir el fomento de las exportaciones de las manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo. (Véase TD/21/Supp.1, anexos I y II).

3. La necesidad de organizar un programa para el fomento de las exportaciones de los países en desarrollo debe considerarse dentro del marco de las demás medidas de política internacional, encaminadas a contribuir

¹ Véase *Documentos Oficiales de la Asamblea General, vigésimo segundo período de sesiones, Suplemento N.º 14, primera parte, párr. 76.*

² Mimeografiado.

a la expansión y diversificación de las exportaciones de las manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo, que se están estudiando. En el segundo período de sesiones de la Conferencia, los Estados miembros examinarán el problema de la concesión de preferencias a las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo, y también la supresión de las barreras no arancelarias que afectan este comercio, pero, aunque se llegue a un acuerdo sobre dichas modificaciones de política, éstas se limitarían a facilitar el comercio de los países en desarrollo, por lo que deberían ir acompañadas de actividades de estos países en pro del fomento de las exportaciones. Este es, pues, el marco en el que hay que considerar un programa de fomento de las exportaciones. Si bien el éxito de un programa de este tipo dependerá fundamentalmente de la iniciativa de los países en desarrollo, los países desarrollados pueden prestarles una ayuda muy importante en sus actividades de fomento de las exportaciones. Las Naciones Unidas deben actuar, sobre todo, como un catalizador, es decir, estimular y facilitar las actividades de fomento de las exportaciones tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo.

4. Se ha hecho hincapié en las tres facetas de los problemas que afrontan los países en desarrollo en materia de fomento de las exportaciones:

a) Desarrollo de una actitud favorable a la exportación en los países en desarrollo, incluido el suministro de informaciones sobre las oportunidades que ofrecen los mercados extranjeros para sus exportaciones;

b) La fabricación del producto apropiado para el mercado extranjero y, en particular, que el diseño sea adecuado, no sólo para el producto mismo, sino también para su envase; y

c) El empleo de métodos adecuados de planificación y de promoción comercial.

5. Al examinar estos problemas en el informe antes citado (TD/21/Supp.1) se formularon varias sugerencias sobre las posibles actividades que podrían emprender los propios países en desarrollo, los países desarrollados y las Naciones Unidas. A continuación incluimos un resumen de las principales sugerencias contenidas en el informe.

Resumen de las sugerencias sobre un posible programa para el fomento de las exportaciones de los países en desarrollo

A. — DESARROLLO DE UNA ACTITUD FAVORABLE A LA EXPORTACIÓN EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO

1. Servicios de información comercial

a) Los países en desarrollo deben estudiar la posibilidad de crear o mejorar sus servicios de agentes o agregados comerciales, y enviar agentes comerciales a aquellos mercados que ofrezcan perspectivas de una venta inmediata de sus productos. Informarán a sus exportadores sobre los servicios que pueden prestar sus agentes comerciales y discutirán con los exportadores la conveniencia de enviar agentes a nuevos mercados.

b) Los países desarrollados podrían estudiar la posibilidad de ceder, a título de transferencia por cortos períodos, su propio personal de promoción comercial para ayudar a los países en desarrollo a hacer frente al problema creado por la gran escasez de personal capacitado en materia de fomento de las exportaciones.

c) Las Naciones Unidas deben estudiar la posibilidad de contratar expertos en promoción comercial y agentes comerciales de los países desarrollados (por ejemplo, los que se hayan retirado recientemente de sus propios servicios) y encargarles la misión de formar y ayudar a los funcionarios de los países en desarrollo.

d) Los países desarrollados podrían estudiar la posibilidad de establecer, dentro de sus propios mecanismos estatales de promoción comercial, pequeñas secciones encargadas de reunir y difundir informaciones sobre las oportunidades comerciales y de exportación que se ofrecen a los países en desarrollo.

e) Debe estudiarse la consolidación de los servicios de asesoramiento e información comercial del propuesto centro de comercio internacional UNCTAD/GATT, así como la posibilidad de establecer centros regionales de promoción comercial.

2. Formación de personal para la exportación

a) Los países en desarrollo deben organizar cursos nacionales de capacitación en materia de exportación para personal de la industria y para funcionarios públicos.

b) Los países desarrollados deben estudiar la posibilidad de conceder un mayor número de becas y dar más oportunidades para la formación dentro del empleo del personal de los países en desarrollo.

c) Las Naciones Unidas deben estudiar la posibilidad de organizar cursos de formación en materia de fomento de las exportaciones para funcionarios públicos de categorías superiores, cursos de formación para personas que ulteriormente podrían actuar como instructores en sus propios países o regiones, y seminarios regionales sobre los nuevos sistemas de comercialización y distribución, en los que participarían miembros del personal directivo de las principales empresas importadoras de los países desarrollados.

3. Problemas derivados de la dimensión de las unidades de producción en los países en desarrollo

a) Los países en desarrollo deben sondear las posibilidades de una integración regional y subregional, con objeto de hallar nuevos medios de establecer unidades de producción en gran escala, y deben crear organismos e instituciones de fomento de las exportaciones en escala regional.

b) Las Naciones Unidas, en colaboración con los gobiernos interesados, deberían examinar la posibilidad de suministrar asistencia técnica y financiera para la creación de dichos organismos.

4. Créditos a las exportaciones y seguros

a) Los países en desarrollo que están en condiciones de exportar manufacturas y semimanufacturas para las cuales es necesario practicar operaciones de crédito, deben estudiar la posibilidad de establecer servicios de crédito y de seguros para las exportaciones.

b) Los países desarrollados deben considerar la posibilidad de facilitar servicios crediticios y de reaseguros para productos componentes e intermedios exportados con arreglo a los acuerdos mixtos entre países desarrollados y en desarrollo, y suministrados a terceros países.

c) Las Naciones Unidas deben examinar la posibilidad de crear un servicio de información sobre la situación crediticia internacional, para que sirva de ayuda preliminar a los países en desarrollo, cuando establezcan organismos de seguros y créditos a las exportaciones.

B. — FABRICACIÓN DEL PRODUCTO APROPIADO PARA EL MERCADO EXTRANJERO

a) Los países desarrollados deben estudiar la posible creación, cuando sea conveniente, de centros de diseño en sus propios países y, cuando esto no sea posible debido a la insuficiencia de productos para la exportación, la creación de centros de diseño en escala regional.

b) Los países desarrollados deberían estudiar la posibilidad de facilitar a los países en desarrollo los servicios de sus centros de diseño.

c) En caso de que vayan a establecerse centros regionales y nacionales de diseño en los países en desarrollo, las Naciones Unidas deberían considerar la posibilidad

de prestar asistencia, mediante la cesión, por breves temporadas, de expertos en asistencia técnica con conocimientos suficientes en materia de diseño.

C. — PLANIFICACIÓN Y PROMOCIÓN COMERCIAL

1. Estudios de mercados

a) Por lo que respecta a los futuros estudios de mercados que deberán llevar a cabo los países en desarrollo, se sugiere que estos países consideren la posibilidad de efectuar estos estudios en escala regional o subregional, cuando una región disponga de productos similares y complementarios para la exportación.

b) Una vez que los países en desarrollo hayan realizado los estudios por productos, las Naciones Unidas deberían considerar la posibilidad de proporcionar cierta asistencia técnica, por ejemplo, servicios de especialistas que permitan a estos países sacar el máximo provecho de los estudios.

2. Medios de comercialización en el extranjero

a) Cuando no es posible encontrar un agente adecuado en los principales mercados o en un grupo de países limítrofes, los países en desarrollo deberían considerar la posibilidad de establecer sus propios centros de comercialización en el extranjero, incluso mediante la creación de almacenes en el extranjero para facilitar la venta en los países desarrollados de productos tales como té, especias y tortas de aceite, envasando los productos en forma adecuada para su comercialización. Siempre que sea posible, varios países en desarrollo conjuntamente deben llevar a la práctica esta empresa.

b) Con el fin de ayudar a los países en desarrollo en la tarea de aplicar este sistema de modo económico y con posibilidades de éxito, las Naciones Unidas deberían considerar la posibilidad de facilitar asistencia técnica y financiera en el curso de los primeros años.

3. Propaganda

a) Los gobiernos de los países en desarrollo deberían examinar la posibilidad de crear, en escala nacional y

regional, organismos para el fomento de las exportaciones que coordinen las actividades de las industrias que fabrican productos similares o complementarios para la exportación y, en especial, establecer oficinas de promoción en los principales mercados de importación.

b) Si los países en desarrollo establecen estos organismos de promoción, las Naciones Unidas y los países desarrollados deberían suministrar asistencia técnica y financiera para garantizar que estos organismos funcionen de modo económico y con posibilidades de éxito.

4. Ferias y exposiciones comerciales

a) Siempre que sea de utilidad práctica, los países en desarrollo deben estudiar su posible participación, en escala nacional y regional, en las ferias comerciales especializadas de los países desarrollados.

b) Los países desarrollados deben considerar la posibilidad de intensificar su ayuda a los países en desarrollo, cediéndoles gratuitamente espacio en sus ferias comerciales.

c) Los importadores de los países desarrollados deberían considerar, por su propio interés, la posibilidad de dar ayuda financiera a los países en desarrollo para que participen en exposiciones comerciales y actividades de promoción de productos como se ha hecho ya, en cierta medida, en varios países desarrollados.

d) Los países en desarrollo deben estudiar la posibilidad de organizar ferias comerciales por su cuenta, y a nivel regional.

e) Los países desarrollados deben considerar si pueden participar más activamente en las ferias comerciales organizadas por los países en desarrollo, y prestar su ayuda en la formación de funcionarios de estos países, permitiéndoles participar en la organización de las ferias comerciales de los países desarrollados.

f) Las Naciones Unidas deberían estudiar la posibilidad de suministrar los servicios de expertos para que cooperen en la formación de funcionarios de los países en desarrollo en lo que se refiere a los métodos de organización de ferias comerciales.

**PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO:
ASISTENCIA PARA LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES Y EN ESFERAS CONEXAS**

*Documento presentado por la secretaria del Programa
de las Naciones Unidas para el Desarrollo*

[*Texto original en inglés*]
[12 de enero de 1968]

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
INTRODUCCIÓN	1	116
COORDINACIÓN	2-3	116
PROYECTOS DE PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL PNUD.....	4-6	117
INDUSTRIAS ORIENTADAS A LA EXPORTACIÓN	7-14	117
INFRAESTRUCTURA	15-19	118
PLANIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES Y COMERCIALIZACIÓN	20-21	118
TURISMO	22-24	119
SUSTITUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES	25-29	119
DESARROLLO REGIONAL	30-33	120

ANEXO

Cuadros

1. Asistencia para el fomento de las exportaciones y otras actividades conexas, autorizada por el Consejo de Administración del PNUD	121
2. Proyectos en materia de fomento de las exportaciones y otras actividades conexas que reciben asistencia del PNUD	124

Introducción

1. En una declaración ante el Consejo de Administración del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en su cuarto período de sesiones, celebrado en junio de 1967, el Administrador del Programa puso de relieve la importancia de las exportaciones como uno de los instrumentos fundamentales del desarrollo, dado que las ventas al extranjero son una fuente de primera importancia para la financiación externa del crecimiento económico nacional. A este respecto, uno de los problemas centrales con que se enfrentan la UNCTAD, el PNUD y otros órganos de las Naciones Unidas que se ocupan del desarrollo es el determinar la mejor forma de movilizar recursos y facilitar la asistencia coordinada necesaria para ayudar a los países de bajo nivel de ingresos a proveerlos de los instrumentos necesarios para fortalecer su situación comercial y de divisas.

Coordinación

2. Durante los últimos años, la coordinación de la asistencia del sistema de las Naciones Unidas para la expansión comercial ha logrado adelantos considerables.

El PNUD ha establecido relaciones íntimas y fructíferas con la UNCTAD, y cada vez cuenta más con ella para asesoramiento técnico sobre cuestiones comerciales. De acuerdo con las disposiciones adoptadas conjuntamente con la UNCTAD, todas las solicitudes de asistencia del PNUD para proyectos que se refieran a la expansión comercial se consultan con la UNCTAD. Hoy, en vista de que el PNUD examina con aún mayor detenimiento las posibilidades de expansión comercial implícitas en todas las nuevas peticiones de asistencia, el Programa espera aprovechar todavía más los conocimientos técnicos de la UNCTAD. Además, el asesoramiento de la UNCTAD en todos los aspectos de la expansión comercial le permitirá desempeñar una función importante, presentando iniciativas y nuevas directrices para posibles políticas del PNUD.

3. Dadas estas más amplias relaciones, el Administrador del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo acoge con beneplácito el reciente nombramiento del Secretario General de la UNCTAD como miembro de la Junta Consultiva Mixta del PNUD. También le complace recordar la creación de un programa para la promoción de las exportaciones con el fin de coordinar la asistencia del sistema de las Naciones Unidas, asegurar el uso más eficiente de los

recursos y aprovechar al máximo los datos que recogen las comisiones económicas regionales, los bancos regionales, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), el PNUD, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y otros órganos. El establecimiento a partir del 1.º de enero de 1968 de un Centro de Comercio Internacional bajo el patrocinio del Programa de las Naciones Unidas para la promoción de las exportaciones, dirigido conjuntamente por la UNCTAD y el GATT, contribuirá a la expansión comercial al constituir un centro para la información, los servicios consultivos y de investigación, así como otras formas de asistencia para orientar a los organismos de las Naciones Unidas que ejecutan proyectos relacionados con el comercio exterior.

Proyectos de promoción de las exportaciones del PNUD

4. En 31 de diciembre de 1967, por medio de sus organismos de participación y ejecución, el PNUD estaba realizando 163 proyectos en relación directa, o al menos relacionados, con alguna fase de la promoción de las exportaciones. Cuarenta y nueve de estos proyectos son de preinversión en gran escala, mientras otros 114 constituyen empresas de menor importancia que se ejecutan en virtud de las disposiciones del bienio de asistencia técnica 1967-1968. Los fondos destinados por el PNUD a los servicios de expertos, equipo y becas de estos proyectos se elevan a una cantidad equivalente a 63,6 millones de dólares. La distribución de la asistencia entre los países beneficiarios se indica en el cuadro 1 de este documento. En el cuadro 2 se dan los títulos de los proyectos y los organismos de ejecución. La lista de proyectos de preinversión que recomienda el Administrador para su aprobación en el período de sesiones de enero de 1968 del Consejo de Administración contiene otros cinco proyectos sobre expansión comercial. Las asignaciones del PNUD para esos proyectos se han estimado en 3,6 millones de dólares. Los gastos del PNUD en proyectos de promoción de las exportaciones en cuanto a la preinversión y la asistencia técnica se elevaron a 8,4 millones de dólares en 1966, lo que representa un aumento de 2,4 millones de dólares con respecto a 1965. Los gastos para 1967 se estiman en 10,3 millones de dólares.

5. Además, el PNUD está prestando apoyo a otros proyectos que, en forma menos directa, contribuyen al incremento de las exportaciones de los países en desarrollo. Tales proyectos no entran en el ámbito del presente documento ni se incluyen en la información del anexo. También se excluyen de los datos del anexo los proyectos de sustitución de importaciones, si bien el tema se examina en el texto del presente documento.

6. Los proyectos que reciben asistencia del PNUD para la expansión comercial y en esferas conexas corresponden a las siguientes categorías generales:

Desarrollo o fortalecimiento de la minería y las industrias manufactureras, explotaciones agrícolas, pesquerías y explotaciones forestales, orientadas a la exportación;

Fortalecimiento de la infraestructura en sectores de vital importancia para la promoción de las exportaciones, tales como mejoras de los puertos e instalaciones portuarias, modernización de los servicios de transporte marítimo, estudios sobre carreteras y vías fluviales y de los servicios que se necesitan para transportar los productos de exportación a los puntos de embarque;

Servicios de asesoramiento y capacitación en la planificación de las exportaciones, comercialización y establecimiento de un sistema gubernamental de promoción de las exportaciones;

Desarrollo de la industria del turismo;

Apoyo a los proyectos regionales para aumentar el comercio entre los países en desarrollo.

En los párrafos siguientes se describen algunos proyectos incluidos en las categorías mencionadas.

Industrias orientadas a la exportación

7. En 31 de diciembre de 1967, mediante sus componentes: el Fondo Especial y la Asistencia Técnica 1967-1968, el PNUD prestaba apoyo a un total de 60 proyectos orientados a la exportación, a los que se habían asignado 31,6 millones de dólares. Además, la labor sobre el terreno para muchos de estos proyectos quedaba terminada antes de dicha fecha y había producido ya un efecto catalizador en la posición exportadora de los países beneficiarios. Por ejemplo, la asistencia del PNUD/FAO a Chile para el desarrollo de los recursos forestales contribuyó al establecimiento de un Instituto de Investigación Forestal y estimuló la inversión de más de 100 millones de dólares para crear fábricas de pulpa y papel cuya producción se exportará en gran parte. Un estudio forestal en Honduras ha contribuido a estimular una inversión de 75 millones de dólares para establecer un complejo de pulpa, papel y madera cuyos productos satisfarán necesidades nacionales y extranjeras.

8. El Instituto de Elaboración de Alimentos, que se está creando con asistencia del PNUD y de la FAO en China (Taiwán), se dedicará a investigar y promover técnicas para mejorar la conservación y elaboración de alimentos destinados a la exportación y al mercado interno. Un proyecto del PNUD tiene por fin ayudar a la Argentina a ampliar los mercados para su industria pesquera. Otros proyectos de pesquerías con fines de exportación reciben ayuda en América Central, el Caribe y África.

9. En el Afganistán, un proyecto de cría y sanidad animal está prestando servicios de capacitación y extensión para contribuir al desarrollo de la industria ganadera, de la que depende el 40% de las exportaciones del país. En el Sudán se ha creado un instituto de capacitación y asesoramiento para las industrias de curtido de pieles y cueros, teniendo muy en cuenta el mercado de exportación. El proyecto se terminó en 1967 y será complementado con un segundo dedicado a métodos para mejorar la producción y el control de

la calidad. Ya se están recibiendo y cumplimentando pedidos del extranjero.

10. Un proyecto de desarrollo de la industria del caucho en Tailandia tiene por objeto aumentar la productividad de la industria del caucho, principal fuente de divisas del país. Los estudios realizados en la Argentina, Bolivia, Birmania, Chile, el Senegal y otros países han ayudado a localizar grandes yacimientos de minerales que pueden ser explotados para la exportación.

11. En Argelia, las Naciones Unidas están supervisando un proyecto sobre el desarrollo y el potencial de exportación de los recursos de gas natural y petróleo del país, en el que se examina la viabilidad económica y técnica del transporte de gas a Europa por gasoducto submarino. Otra fase del proyecto consiste en estudiar los mercados de exportación a largo plazo para ciertos productos petroquímicos.

12. Rwanda, país que apenas cuenta con plantas modernas de elaboración, recibe ayuda para instalar una fábrica experimental de pelitre insecticida para la exportación. Rwanda, país sin litoral, tenía que enviar las flores de que se obtiene el extracto de pelitre a más de 1.500 km de distancia para llegar al puerto más próximo, y los costos de transporte absorbían la mitad del precio percibido. La creación de instalaciones modernas de pelitre en el país contribuirá en su momento a aumentar los ingresos en divisas.

13. Los proyectos de asistencia técnica también han desempeñado, durante años, un papel importante en el desarrollo de las industrias orientadas hacia la exportación. Por ejemplo, durante el bienio de asistencia técnica 1965-1966 se realizaron proyectos en Bolivia y el Ecuador para incrementar las exportaciones forestales. Además, se prestó ayuda a ocho países en la prospección, producción y comercialización petrolífera. Otros 35 países recibieron asistencia para la agricultura y minería en relación directa con las exportaciones.

14. En Birmania, el Gobierno proyecta poner en práctica las recomendaciones de una misión de asistencia técnica que visitó el país en fecha reciente para instalar una fábrica de productos del tabaco con posibilidades de exportación. En las Filipinas, y con asistencia de expertos, se han ideado métodos mejorados de elaboración de la copra — la producción nacional representa un 60% aproximadamente de las exportaciones mundiales. En virtud del programa de asistencia técnica en curso, unos 25 países y territorios están recibiendo ayuda de expertos en diversos sectores orientados a la exportación, incluida la agricultura, la explotación forestal, la pesca y otros relacionados con el comercio exterior.

Infraestructura

15. Un complemento necesario de la asistencia a los gobiernos para el desarrollo de industrias orientadas hacia la exportación es la ayuda que se dedica a mejorar y reforzar la infraestructura. Esta ayuda comprende sectores muy diversos, desde la mejora de carreteras secundarias a la modernización de puertos principales.

16. En la Guyana, por ejemplo, en un proyecto con asistencia del PNUD ejecutado por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) se ha hecho un estudio sobre la situación de la sedimentación y erosión en el puerto de Georgetown, y se ha recomendado la aplicación de mejoras que permitirán un acceso más fácil a los grandes buques oceánicos. Estas mejoras ya se han realizado y una de sus consecuencias ha sido un menor costo de las exportaciones del país. En otro proyecto se recomendaban medidas sobre instalaciones portuarias indispensables para Bangkok. El Gobierno aceptó las recomendaciones y ya se han trazado los planos para la expansión y modernización del puerto.

17. En China (Taiwán) un proyecto del PNUD/ Naciones Unidas ha ayudado a establecer un instituto que se ocupará de modernizar la industria del transporte marítimo y de dar formación a oficiales de la marina mercante. Uno de los objetivos de este proyecto es lograr un saldo favorable en la partida de fletes de la balanza de pagos. Otro proyecto, que actualmente está realizando la ONUDI, tiene la finalidad de ayudar al Paraguay a crear un instituto de normas técnicas. Entre sus actividades se incluirán los servicios de asesoramiento sobre problemas de comercialización de las exportaciones.

18. Un estudio sobre el transporte en las regiones meridionales de la República Centroafricana y del Camerún tiene por fin facilitar el transporte entre la República Centroafricana y la costa y estimular las exportaciones forestales y agrícolas. En el Gabón se realiza un estudio técnico y económico, bajo la supervisión del BIRF, para un ferrocarril que enlace los yacimientos de mineral de hierro interiores con un nuevo puerto marítimo. En otros estudios se ha comprobado la existencia de mercados para exportaciones importantes de mineral de hierro y, además, un mejor acceso a los recursos forestales interiores puede proporcionar gran cantidad de madera para la exportación.

19. Gran número de proyectos de asistencia técnica, casi todos ejecutados por las Naciones Unidas, también se han destinado a la infraestructura. En el presente bienio, 13 países están recibiendo asistencia en forma de proyectos de infraestructura relacionados con la expansión comercial. También se ofrece asistencia a los países en desarrollo en varios sectores del transporte, como el marítimo, la organización de puertos e instalaciones, la economía del transporte, la proyección de redes de carreteras, la construcción y mantenimiento de carreteras, la construcción de puentes y los servicios aéreos. Nicaragua y otros países reciben apoyo para la planificación industrial y la productividad en el sector de la exportación. Otros países cuentan con asistencia para la planificación y evaluación del desarrollo y para otros sectores de su infraestructura que, directa o indirectamente, informan la expansión comercial.

Planificación de las exportaciones y comercialización

20. Se ha ofrecido considerable ayuda a los países en desarrollo para que mejoren la planificación de sus exportaciones y refuercen sus servicios de comercializa-

ción y promoción. Por ejemplo, los institutos de desarrollo y planificación económica de África, Asia y América Latina que cuentan con la asistencia del PNUD han ofrecido servicios de asesoramiento y de enseñanza en un gran número de sectores, entre ellos el comercio exterior, la financiación externa y la planificación general del desarrollo. A petición de los gobiernos, esos institutos se han hecho también cargo de cometidos específicos relacionados con los problemas que plantean las exportaciones. En la actualidad, el PNUD presta asistencia a seis proyectos del Fondo Especial relativos a la planificación de las exportaciones y al comercio regional, para cuya ejecución se han destinado 15,3 millones de dólares.

21. Además, se han llevado a cabo o están actualmente en curso un gran número de misiones de asistencia técnica en materia de promoción de las exportaciones y de comercialización. En el bienio 1965-1966 se ejecutaron 39 proyectos de comercialización y promoción del comercio por un valor de más de 1 millón de dólares. Para el bienio 1967-1968 se han previsto 40 proyectos de esa naturaleza a los que se han destinado 1,8 millones de dólares. En el bienio en curso, un experto en el estudio de mercados presta sus servicios en Malta para asesorar en problemas de exportación; se ha ofrecido asistencia al centro de promoción del comercio exterior de México; Argentina, China, Grecia y otros países reciben ayuda para la promoción del comercio y la comercialización, así como para la elaboración de estadísticas comerciales. También se presta asistencia a algunos países para la racionalización de sus estructuras arancelarias. Otro importante sector de asistencia es el que abarca los seminarios y cursos técnicos sobre comercialización y promoción del comercio, organizados por el PNUD y las Naciones Unidas en las regiones en desarrollo.

Turismo

22. Un aspecto de la promoción de las exportaciones que recibe cada vez mayor atención es el turismo. Teniendo en cuenta que para 1967 se calcula que 120 millones de personas han disfrutado de vacaciones fuera de su país, el turismo es la industria de exportación más importante dentro del comercio mundial. Sin embargo, con algunas excepciones, los países en desarrollo no han podido conseguir la participación que les correspondería en los beneficios de esa industria. A pesar de ello, los estudios realizados indican que algunos países podrían aliviar, e incluso resolver, las dificultades de su balanza de pagos mediante una expansión relativamente moderada de sus instalaciones y servicios turísticos. El potencial turístico de un país en desarrollo es, en no menor medida que sus riquezas minerales o forestales, un recurso natural capaz de aumentar la riqueza nacional. Por ello, el PNUD presta la máxima atención a los proyectos firmemente establecidos y de alta prioridad en este sector, para cuya realización piden asistencia los gobiernos.

23. Más de 1.200 empleados de la hotelaría reciben formación profesional en Yugoslavia como parte de

un proyecto de capacitación técnica realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Al finalizar la asistencia del PNUD en 1963, el Gobierno asumió la supervisión de los centros de formación profesional en los que desde entonces se ha dado instrucción a algunos otros miles de personas.

24. El PNUD ha prestado también asesoramiento a Turquía y a México en relación con varios sectores de su industria turística. En 1967, el Consejo de Administración del PNUD aprobó la prestación de asistencia a un proyecto de Yugoslavia encaminado a elaborar un plan económico a largo plazo para la región del sur del Adriático en el que se da especial importancia al desarrollo de instalaciones y servicios turísticos. Ese proyecto prevé la preparación de planes detallados para el desarrollo de la industria turística en cuatro zonas específicas, así como estimaciones relativas a las inversiones que exigirá la construcción de las instalaciones adecuadas. Otro proyecto de preinversión aprobado prevé el desarrollo de un programa general para la industria turística en Jamaica. Además, 29 proyectos del programa de asistencia técnica de 1967-1968 se refieren al desarrollo de la industria turística.

Sustitución de las importaciones

25. La sustitución de las importaciones es un importante aspecto de la situación general de los países en desarrollo en lo que respecta a las divisas. Aunque el PNUD reconoce que la sustitución de importaciones tiene sus límites, y que en la práctica puede resultar antieconómica en el caso de industrias ineficientes o altamente protegidas, se ha dado claramente cuenta de la importancia de apoyar proyectos que puedan ayudar a los países en desarrollo a producir algunos de los artículos que en la actualidad tienen que adquirir en el extranjero.

26. En el Paquistán, gracias a un estudio efectuado por las Naciones Unidas en nombre del PNUD se han localizado grandes yacimientos de mineral de hierro y de carbón que pueden servir de base a una industria siderúrgica que permita al país satisfacer parte de sus crecientes necesidades de hierro y acero. En Chile, la OIT supervisa un proyecto que recibe la asistencia del PNUD para aumentar el rendimiento de las pequeñas empresas y fomentar el establecimiento de industrias que fabriquen productos que ahora se importan.

27. En su cuarto período de sesiones, celebrado en junio de 1967, el Consejo de Administración aprobó un proyecto encaminado a ofrecer asistencia para la creación en Rwanda de un centro de demostración y formación profesional en el tratamiento de pieles y de cueros. Debido a la falta de una industria local de curtido y utilización de cuero, se exporta en la actualidad la mayor parte de las pieles producidas en el país. No obstante, más del 80 % de los ingresos de exportación procedentes de los cueros y pieles debe invertirse anualmente en la importación de productos de cuero.

28. Otros proyectos menores de asistencia técnica tienen también por objeto la sustitución de importaciones.

Por ejemplo, durante el bienio 1965-1966, un grupo de expertos estudió las industrias de explotación de minerales en dos Estados de la India y recomendó la elaboración local de aluminio y acero a fin de suprimir o reducir la importación de estos metales. Algunos proyectos del bienio en curso se refieren también a la sustitución de importaciones, ya que su finalidad es aumentar la productividad interna de artículos que normalmente se adquieren en el extranjero.

29. No obstante, en muchos países los esfuerzos encaminados a aumentar la producción interna se ven obstaculizados por la escasez de conocimientos sobre las condiciones del mercado local, la insuficiencia o la imprecisión de las cifras censales y por la carencia general de datos fundamentales. Por tanto, dentro del sector de asistencia técnica, el PNUD presta asistencia a muchos países — entre ellos Malasia, Mauritania, Nigeria y Swazilandia — para la compilación de datos estadísticos o de otra índole relativos a las posibilidades del mercado interno y al mejoramiento de los servicios oficiales de estadística.

Desarrollo regional

30. El desarrollo regional es una cuestión de excepcional importancia en el estudio de los problemas de la promoción del comercio, la sustitución de importaciones y la expansión del mercado interno. El comercio de exportación de los países en desarrollo se ha orientado especialmente hacia las naciones industrializadas. Hasta fecha muy reciente se había prestado muy poca o ninguna atención al aumento del comercio entre los países en desarrollo. En realidad, para los países en desarrollo de Africa, Asia y América Latina es, por lo general, más fácil expedir sus productos a los países industrializados de ultramar que enviarlos a otros países del mismo continente. Sin embargo, el comercio entre los propios países de bajo ingreso ofrece una de las perspectivas más alentadoras para el crecimiento futuro. El aumento del comercio regional contribuiría también a superar la barrera que se opone a la producción de esos países, en los que la existencia de un pequeño mercado interno puede ser causa de que la producción de algunos artículos no sea económicamente viable.

31. Por consiguiente, el PNUD presta asistencia a varios proyectos regionales con el fin de ayudar al crecimiento de los países en desarrollo mediante una expansión de las posibilidades de su mercado más allá de las fronteras nacionales hasta un punto en que la producción pueda disfrutar de las ventajas de las economías de escala. Por ejemplo, las Naciones Unidas están efectuando el estudio preliminar de una carretera nort-sur en Argelia a través del desierto del Sahara, con objeto de incrementar el comercio entre Argelia, Túnez, Malí y Níger. Otro proyecto relativo a Africa prevé la realización de estudios portuarios y de navegabilidad del río Senegal, y tiene por objeto, en parte, aumentar el comercio entre Guinea, Malí, Mauritania y Senegal, así como incrementar las exportaciones de esos países a otras regiones. Un estudio sobre transporte por ferrocarril y carretera en Kenia, Uganda y la República Unida de Tanzania tiene por objeto estimular el comercio entre esos países.

32. En Asia, el PNUD presta asistencia a la oficina regional técnica de transportes de la carretera transasiática que servirá en su momento para estimular el comercio en una vasta región que se extienda desde el Irán hasta Singapur. En América, el PNUD ha prestado asistencia al Instituto de Investigaciones Industriales, que desempeña una función decisiva en la expansión del comercio centroamericano sobre una base regional, y ayuda a esa zona a desarrollar sus industrias de sustitución de importaciones. Otros muchos proyectos regionales que se están ejecutando en los sectores de la preinversión y la asistencia técnica se refieren de modo menos directo a la expansión del comercio, pero tienen importancia en cuanto constituyen una base para sustentar un incremento sustancial del comercio exterior.

33. A pesar de la amplitud de dichas actividades, todavía queda mucho por realizar en los sectores de la promoción de las exportaciones y de la expansión del mercado para robustecer la situación comercial de los países de bajo ingreso y forjar con los rendimientos del comercio exterior el poderoso instrumento de desarrollo que ellos deben constituir. El PNUD confía en que el sistema de las Naciones Unidas, con la asistencia de la UNCTAD, pueda contribuir al logro de esos objetivos.

ANEXO

CUADRO I

Asistencia para el fomento de las exportaciones y otras actividades conexas,
autorizada por el Consejo de Administración del PNUD

(Proyectos en curso de ejecución el 31 de diciembre de 1967)

Sector y país	Número de los proyectos, y asignaciones aprobadas por el Consejo de Administración					
	Asistencia técnica		Fondo Especial		Total	
	N.º	Asignación (En dólares de los E.E.U.U.)	N.º	Asignación (En dólares de los E.E.U.U.)	N.º	Asignación (En dólares de los E.E.U.U.)
Afganistán	—	—	1	1 041 000	1	1 041 000
Arabia Saudita	1	19 200	—	—	1	19 200
Argelia	—	—	1	836 900	1	836 900
Argentina	—	—	1	1 555 200	1	1 555 200
Bolivia	2	48 500	1	818 900	3	867 400
Brasil	1	33 000	—	—	1	33 000
Camerún	—	—	1	765 700	1	765 700
Ceilán	1	29 400	—	—	1	29 400
Chad	1	44 000	—	—	1	44 000
Chile	1	124 100	—	—	1	124 100
China (Taiwán)	1	14 600	2	1 608 200	3	1 622 800
Filipinas	—	—	1	729 900	1	729 900
Gambia	1	26 600	—	—	1	26 600
Ghana	1	33 000	1	888 100	2	921 100
Guinea	1	22 000	—	—	1	22 000
Guyana	—	—	1	1 308 300	1	1 308 300
Indonesia	2	361 300	—	—	2	361 300
Irán	2	73 200	1	732 200	3	805 400
Islas Gilbert y Ellice	1	11 000	—	—	1	11 000
Israel	1	84 000	—	—	1	84 000
Jordania	—	—	1	605 500	1	605 500
Kenia	1	50 000	—	—	1	50 000
Madagascar	—	—	1	753 400	1	753 400
Malta	1	5 400	1	711 200	2	716 600
México	1	69 600	1	1 734 800	2	1 804 400
Níger	—	—	1	877 300	1	877 300
Nigeria	—	—	1	461 500	1	461 500
Paraguay	1	44 000	1	543 900	2	587 900
República Árabe Unida	1	145 320	—	—	1	145 320
Rwanda	—	—	2	2 002 400	2	2 002 400
Samoa occidental	2	58 600	—	—	2	58 600
Senegal	—	—	1	978 800	1	978 800
Singapur	1	11 000	—	—	1	11 000
Somalia	—	—	1	731 600	1	731 600
Sudán	—	—	2	1 160 400	2	1 160 400
Tailandia	—	—	2	1 537 900	2	1 537 900
Tonga	1	35 640	—	—	1	35 640
Trinidad	1	5 200	—	—	1	5 200
Turquía	1	140 000	1	1 868 700	2	2 008 700
Uruguay	—	—	1	1 100 800	1	1 100 800
Zambia	1	90 000	—	—	1	90 000
Regional (África)	—	—	1	779 000	1	779 000
Regional (Américas)	—	—	2	3 856 500	2	3 856 500
Total	29	1 578 660	31	29 988 100	60	31 566 760

CUADRO 1

Asistencia para el fomento de las exportaciones y otras actividades conexas,
autorizada por el Consejo de Administración del PNUD (continuación)

(Proyectos en curso de ejecución el 31 de diciembre de 1967)

Sector y país	Número de los proyectos, y asignaciones aprobadas por el Consejo de Administración				
	Asistencia técnica		Fondo Especial		Total
	N.º	Asignación (En dólares de los EE.UU.)	N.º	Asignación (En dólares de los EE.UU.)	Asignación (En dólares de los EE.UU.)
II. Infraestructura					
Bulgaria	1	4 200	—	—	4 200
Ceilán	1	19 400	—	—	19 400
Chile	—	—	1	735 800	735 800
China (Taiwán)	2	27 400	1	1 492 700	1 520 100
Ecuador	1	3 000	—	—	3 000
Filipinas	1	37 800	—	—	37 800
Gabón	1	39 500	1	3 415 000	3 454 500
Guinea	1	28 000	—	—	28 000
Indonesia	1	54 600	—	—	54 600
Islas Gilbert y Ellice	1	44 000	—	—	44 000
Nicaragua	—	—	1	768 000	768 000
Paraguay	—	—	1	825 300	825 300
República Árabe Unida	1	76 600	—	—	76 600
Surinam	—	—	1	509 500	509 500
Regional (África)	2	18 500	4	4 044 200	4 062 700
Regional (Asia y Lejano Oriente) ..	1	100 000	—	—	100 000
Interregional	2	190 000	—	—	190 000
Total	16	643 000	10	11 790 500	12 433 500
III. Planificación de las exportaciones y comercio regional					
Argelia	2	99 000	—	—	99 000
Argentina	1	196 700	—	—	196 700
China (Taiwán)	1	9 600	—	—	9 600
Congo (Brazzaville)	1	22 000	—	—	22 000
Corea (República de)	1	7 200	—	—	7 200
Grecia	1	7 200	—	—	7 200
Haití	1	13 000	—	—	13 000
Honduras	1	11 000	—	—	11 000
India	1	123 400	—	—	123 400
Indonesia	2	95 700	—	—	95 700
Irán	2	142 340	1	1 058 900	1 201 240
Israel	1	3 600	—	—	3 600
Laos	1	33 000	—	—	33 000
Malta	1	16 200	—	—	16 200
México	1	3 600	—	—	3 600
Marruecos	1	44 000	—	—	44 000
Nepal	1	3 600	—	—	3 600
Paquistán	1	3 600	—	—	3 600
Paraguay	1	44 000	—	—	44 000
Poñonia	1	3 600	—	—	3 600
Somalia	1	44 000	—	—	44 000
Tailandia	1	8 400	—	—	8 400
Uruguay	1	20 000	—	—	20 000
Regional (África)	4	93 000	2	5 016 600	5 109 600
Regional (Américas)	4	590 900	2	5 640 900	6 231 800
Regional (Asia y Lejano Oriente) ..	4	130 000	1	3 536 300	3 666 300
Regional (Oriente Medio)	1	20 000	—	—	20 000
Interregional	1	50 000	—	—	50 000
Total	40	1 838 640	6	15 252 700	17 091 340

CUADRO I

Asistencia para el fomento de las exportaciones y otras actividades conexas,
autorizada por el Consejo de Administración del PNUD (fin)

(Proyectos en curso de ejecución el 31 de diciembre de 1967)

Sector y país	Número de los proyectos, y asignaciones aprobadas por el Consejo de Administración					
	Asistencia técnica		Fondo Especial		Total	
	N.º	Asignación (En dólares de los EE.UU.)	N.º	Asignación (En dólares de los EE.UU.)	N.º	Asignación (En dólares de los EE.UU.)
IV. Turismo						
Argelia	1	14 000	—	—	1	14 000
Bolivia	1	22 000	—	—	1	22 000
Botswana	1	39 800	—	—	1	39 800
Bulgaria	2	11 300	—	—	2	11 300
Ceilán	1	19 000	—	—	1	19 000
Chipre	3	54 700	—	—	3	54 700
Ghana	1	18 200	—	—	1	18 200
India	1	20 000	—	—	1	20 000
Indonesia	1	4 000	—	—	1	4 000
Irán	1	44 000	—	—	1	44 000
Israel	1	25 600	—	—	1	25 600
Jamaica	—	—	1	439 300	1	439 300
Kenia	1	55 500	—	—	1	55 500
Líbano	1	14 000	—	—	1	14 000
Malta	1	5 400	—	—	1	5 400
México	1	64 200	—	—	1	64 200
Panamá	1	5 500	—	—	1	5 500
Perú	1	7 330	—	—	1	7 330
República Arabe Unida	1	15 300	—	—	1	15 300
República Centrafricana	1	48 350	—	—	1	48 350
Rumania	1	31 900	—	—	1	31 900
Túnez	1	21 840	—	—	1	21 840
Yugoslavia	—	—	1	1 114 400	1	1 114 400
Zambia	1	25 600	—	—	1	25 600
Regional (Africa)	3	128 400	—	—	3	128 400
Regional (Américas)	1	38 200	—	—	1	38 200
Total	29	734 120	2	1 553 700	31	2 287 820
TOTAL	114	4 794 420	49	58 585 000	163	63 379 420

CUADRO 2

Proyectos en materia de fomento de las exportaciones y otras actividades conexas que reciben asistencia del PNUD

(En curso de ejecución en 31 de diciembre de 1967)

<i>País y proyecto</i>	<i>Organismo participante y de ejecución</i>	<i>Documento de referencia</i>
<i>Afganistán</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Capacitación y demostración sobre veterinaria y zootecnia	FAO	DP/SF/R.1/Add.1
<i>Arabia Saudita</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Fomento del intercambio y comercialización	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.85
<i>Argelia</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Estudios sobre la industria y la comercialización del gas natural y de los derivados del petróleo	ONUDI	SF/R.10/Add.1
<i>Asistencia Técnica</i>		
Fomento del intercambio y comercialización	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.3
Análisis económico	FAO	DP/TA/L.5/Add.3
Análisis económico	FAO	DP/TA/L.5/Add.3
<i>Argentina</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Proyecto de desarrollo de pesquerías	FAO	SF/R.10/Add.2
<i>Asistencia Técnica</i>		
Desarrollo industrial y productividad	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.4
<i>Bolivia</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Centro de Fomento de la Producción Petrolera, Santa Cruz	Naciones Unidas	SF/R.11/Add.3
<i>Asistencia Técnica</i>		
Desarrollo industrial y productividad	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.6
Turismo cultural (conservación de las tradiciones culturales)	UNESCO	DP/TA/L.5/Add.6
Desarrollo de la silvicultura	FAO	DP/TA/L.5/Add.6
<i>Botswana</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Desarrollo de la silvicultura y de las industrias afines	FAO	DP/TA/L.5/Add.7
<i>Brasil</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Instituciones y servicios rurales	FAO	DP/TA/L.5/Add.8
<i>Bulgaria</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Fomento del intercambio y comercialización	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.10
Turismo cultural (conservación de los bienes culturales)	UNESCO	DP/TA/L.5/Add.10
Transportes y comunicaciones	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.10
<i>Camerún</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Silvicultura y desarrollo de las industrias forestales	FAO	DP/SF/R.3/Add.7
<i>Ceilán</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Fomento del intercambio y comercialización	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.16
Transportes y comunicaciones	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.16
Desarrollo de las instituciones sociales	OIT	DP/TA/L.5/Add.16
<i>Congo (Brazzaville)</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Fomento del intercambio y comercialización	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.22

CUADRO 2

Proyectos en materia de fomento de las exportaciones y otras actividades
conexas que reciben asistencia del PNUD (continuación)

(En curso de ejecución en 31 de diciembre de 1967)

País y proyecto	Organismo participante y de ejecución	Documento de referencia
<i>Corea (República de)</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Fomento del intercambio	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.54
<i>Chad</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Análisis económico	FAO	DP/TA/L.5/Add.17
<i>Chile</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Centro de Estudios de Construcción Naval, Valdivia	UNESCO	DP/SF/R.1/Add.13
<i>Asistencia Técnica</i>		
Desarrollo industrial y productividad	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.18
<i>China (Taiwán)</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Instituto de Elaboración de Alimentos, Ghanghva	FAO	DP/SF/R.1/Add.14
Explotación de los bosques y de las industrias forestales	FAO	SF/R.10/Add.7
Instituto Nacional de Desarrollo Marítimo, Taipei	Naciones Unidas	SF/R.10/Add.8
<i>Asistencia Técnica</i>		
Fomento del intercambio y comercialización	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.19
Estudios económicos	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.19
Transportes y comunicaciones	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.19
Desarrollo de las pesquerías	FAO	DP/TA/L.5/Add.19
<i>Chipre</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Fomento del intercambio y comercialización	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.26
Utilización de los recursos humanos	OIT	DP/TA/L.5/Add.26
Utilización de los recursos humanos	OIT	DP/TA/L.5/Add.26
<i>Ecuador</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Transportes y comunicaciones	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.30
<i>Filipinas</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Demostración y formación profesional en silvicultura y ordenación de pastizales y cuencas hidrográficas	FAO	SF/R.10/Add.45
<i>Asistencia Técnica</i>		
Transportes y comunicaciones	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.81
<i>Gabón</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Estudio técnico del ferrocarril Owendo-Befinga	BIRF	DP/SF/R.1/Add.25
<i>Asistencia Técnica</i>		
Transportes y comunicaciones	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.35
<i>Gambia</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Desarrollo de las pesquerías	FAO	DP/TA/L.5/Add.36
<i>Ghana</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Sección de Investigación y Aprovechamiento de Productos Alimenticios	FAO	SF/R.6/Add.12
<i>Asistencia Técnica</i>		
Desarrollo de la silvicultura	FAO	DP/TA/L.5/Add.37
Desarrollo de la silvicultura	FAO	DP/TA/L.5/Add.37

CUADRO 2

Proyectos en materia de fomento de las exportaciones y otras actividades
conexas que reciben asistencia del PNUD (continuación)

(En curso de ejecución en 31 de diciembre de 1967)

<i>Pais y proyecto</i>	<i>Organismo participante y de ejecución</i>	<i>Documento de referencia</i>
<i>Grecia</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Fomento del intercambio y comercialización	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.39
<i>Guinea</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Transportes y comunicaciones	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.41
Desarrollo industrial y productividad	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.41
<i>Guyana</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Estudio para el fomento de las industrias forestales	FAO	DP/SF/R.1/Add.71
<i>Haití</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Fomento del intercambio y comercialización	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.43
<i>Honduras</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Fomento del intercambio y comercialización	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.44
<i>India</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Conservación de bienes culturales	UNESCO	DP/TA/L.5/Add.46
Fomento del intercambio y comercialización	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.46
<i>Indonesia</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Fomento del intercambio y comercialización	Naciones Unidas	DP/TA/L.12
Estadística	Naciones Unidas	DP/TA/L.12
Utilización de los recursos humanos	OIT	DP/TA/L.12
Turismo cultural (conservación de las tradiciones culturales)	UNESCO	DP/TA/L.12
Transportes y comunicaciones	Naciones Unidas	DP/TA/L.12
Aprovechamiento de recursos naturales y de la energía	Naciones Unidas	DP/TA/L.12
<i>Irán</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Fomento de la industria de pieles y cueros	FAO	SF/R.10/Add.25
Centro de investigación para el desarrollo industrial y comercial	ONU/DI	DP/SF/R.3/Add.24
<i>Asistencia Técnica</i>		
Análisis económico	FAO	DP/TA/L.5/Add.47
Administración pública	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.47
Turismo cultural (conservación de las tradiciones culturales)	UNESCO	DP/TA/L.5/Add.47
Producción agrícola y protección de los cultivos	FAO	DP/TA/L.5/Add.47
Utilización de los recursos humanos	OIT	DP/TA/L.5/Add.47
<i>Islas Gilbert y Ellice</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Capacitación en comercio marítimo	OMCI	DP/TA/L.5/Add.38
Utilización de los recursos humanos	OIT	DP/TA/L.5/Add.38
<i>Israel</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Fomento del intercambio y comercialización	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.49
Conservación de bienes culturales	UNESCO	DP/TA/L.5/Add.49
Desarrollo industrial y productividad	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.49
<i>Jamaica</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Asistencia en la planificación para el desarrollo del medio físico	Naciones Unidas	DP/SF/R.3/Add.27

CUADRO 2

Proyectos en materia de fomento de las exportaciones y otras actividades
conexas que reciben asistencia del PNUD (continuación)

(En curso de ejecución en 31 de diciembre de 1967)

País y proyecto	Organismo participante y de ejecución	Documento de referencia
<i>Jordania</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Centro de investigaciones, demostraciones y capacitación en materia de comercialización de productos agrícolas, Amman	FAO	SF/R.7/Add.21
<i>Kenia</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Silvicultura	FAO	DP/TA/L.5/Add.53
Silvicultura	FAO	DP/TA/L.5/Add.53
<i>Laos</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Fomento del intercambio	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.56
<i>Líbano</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Fomento del intercambio y comercialización	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.57
<i>Madagascar</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Estudio y desarrollo de zonas forestales seleccionadas	FAO	DP/SF/R.1/Add.39
<i>Malta</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Centro de demostración y capacitación hortícola	FAO	SF/R.10/Add.35
<i>Asistencia Técnica</i>		
Turismo cultural — Conservación de monumentos históricos	UNESCO	DP/TA/L.5/Add.65
Fomento del intercambio y comercialización	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.65
Desarrollo industrial y productividad	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.65
<i>Marruecos</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Análisis económico	FAO	DP/TA/L.5/Add.70
<i>México</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Instituto nacional de investigaciones forestales	FAO	SF/R.10/Add.36
<i>Asistencia Técnica</i>		
Fomento del intercambio y comercialización	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.68
Hacienda pública	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.68
Desarrollo de las pesquerías	FAO	DP/TA/L.5/Add.68
<i>Nepal</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Fomento del intercambio y comercialización	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.71
<i>Nicaragua</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Estudio de carreteras y puertos en la costa atlántica meridional	BIRF	SF/R.11/Add.27
<i>Niger</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Fomento de la producción pecuaria y los recursos hidráulicos del Níger oriental	FAO	SF/R.9/Add.26
<i>Nigeria</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Proyecto de demostración y capacitación en materia de cueros y pieles en la región septentrional	FAO	SF/R.7/Add.25

CUADRO 2

Proyectos en materia de fomento de las exportaciones y otras actividades
conexas que reciben asistencia del PNUD (continuación)

(En curso de ejecución en 31 de diciembre de 1967)

<i>País y proyecto</i>	<i>Organismo participante y de ejecución</i>	<i>Documento de referencia</i>
<i>Panamá</i>		
<i>Asistencia Técnica</i> Turismo cultural	UNESCO	DP/TA/L.5/Add.78
<i>Paquistán</i>		
<i>Asistencia Técnica</i> Fomento del intercambio	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.77
<i>Paraguay</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Instituto tecnológico de normalización	ONUDI	SF/R.5/Add.25
Estudio de la navegación del río Paraguay al sur de Asunción	Naciones Unidas	SF/R.10/Add.43
<i>Asistencia Técnica</i>		
Fomento del intercambio y comercialización	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.79
Desarrollo industrial y productividad	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.79
<i>Perú</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Turismo cultural (conservación de las tradiciones culturales)	UNESCO	DP/TA/L.5/Add.80
<i>Polonia</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Fomento del intercambio y comercialización	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.82
<i>República Árabe Unida</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Fomento del intercambio y comercialización	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.103
Transportes y comunicaciones	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.103
Producción agrícola y protección de los cultivos	FAO	DP/TA/L.5/Add.103
<i>República Centroafricana</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Utilización de los recursos humanos	OIT	DP/TA/L.5/Add.15
<i>Rwanda</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Producción de pelitre y fábrica experimental para su industrialización en Mukingo	ONUDI	DP/SF/R.1/Add.56
Centro de demostración y capacitación en pieles y cueros, Kigali	FAO	DP/SF/R.4/Add.42
<i>Rumanía</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Fomento del intercambio y comercialización	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.83
<i>Samoa Occidental</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Desarrollo de la silvicultura	FAO	DP/TA/L.5/Add.109
Desarrollo industrial y productividad	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.109
<i>Senegal</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Instituto de Tecnología Alimentaria, Dakar	FAO	SF/R.9/Add.32
<i>Singapur</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Desarrollo de la silvicultura	FAO	DP/TA/L.5/Add.89

CUADRO 2

Proyectos en materia de fomento de las exportaciones y otras actividades conexas que reciben asistencia del PNUD (continuación)

(En curso de ejecución en 31 de diciembre de 1967)

<i>Pais y proyecto</i>	<i>Organismo participante y de ejecución</i>	<i>Documento de referencia</i>
Somalia		
<i>Fondo Especial</i>		
Centro de capacitación para el aprovechamiento de pieles y cueros, Mogadiscio	FAO	DP/SF/R.3/Add.47
<i>Asistencia Técnica</i>		
Análisis económico	FAO	DP/TA/L.5/Add.91
Sudán		
<i>Fondo Especial</i>		
Instituto de investigaciones industriales, Khartoum	ONUDI	SF/R.7/Add.32
Demostración e investigaciones sobre comercialización para el mejoramiento de la producción de pieles y cueros	FAO	DP/SF/R.3/Add.49
Surinam (Países Bajos)		
<i>Fondo Especial</i>		
Estudio sobre el transporte	BIRF	SF/R.8/Add.27
Tailandia		
<i>Fondo Especial</i>		
Centro de investigación y capacitación en materia de producción arroceras	FAO	SF/R.4/Add.36
Aprovechamiento del caucho	FAO	SF/R.8/Add.38
<i>Asistencia Técnica</i>		
Estadística	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.96
Tonga		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Rehabilitación de cocoteros	FAO	DP/TA/L.5/Add.98
Trinidad		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Explotación de los recursos naturales y la energía	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.99
Túnez		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Conservación de la herencia cultural	UNESCO	DP/TA/L.5/Add.100
Turquía		
<i>Fondo Especial</i>		
Centros de investigación y capacitación para la producción, elaboración y comercialización de frutas y legumbres	FAO	SF/R.10/Add.55
<i>Asistencia Técnica</i>		
Análisis económico	FAO	DP/TA/L.5/Add.101
Uruguay		
<i>Fondo Especial</i>		
Programa de producción pecuaria y de pastizales en el centro de investigaciones agrícolas Alberto Boerger, la Estanzuela	FAO	SF/R.6/Add.39
<i>Asistencia Técnica</i>		
Fomento del intercambio	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.106
Yugoslavia		
<i>Fondo Especial</i>		
Plan regional para la zona del Adriático meridional	Naciones Unidas	DP/SF/R.3/Add.61
Zambia		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Desarrollo de la silvicultura	FAO	DP/TA/L.5/Add.112
Explotación de los recursos naturales y de la energía	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.112

CUADRO 2

Proyectos en materia de fomento de las exportaciones y otras actividades
conexas que reciben asistencia del PNUD (*fin*)

(En curso de ejecución en 31 de diciembre de 1967)

<i>País y proyecto</i>	<i>Organismo participante y de ejecución</i>	<i>Documento de referencia</i>
PROYECTOS REGIONALES		
<i>Africa</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Estudio de los transportes en las regiones meridionales de la República Centroafricana y el Camerún	BIRF	SF/R.10/Add.64
Estudio de las pesquerías del Lago Victoria	FAO	SF/R.10/Add.69
Estudio sobre la carretera a través del Sahara	Naciones Unidas	DP/SF/R.3/Add.65
Estudios portuarios de navegabilidad en el río Senegal	Naciones Unidas	DP/SF/R.3/Add.65
Estudio de viabilidad sobre una carretera de Bujumbura a Kigoma	BIRF	DP/SF/R.4/Add.56
Instituto Africano de Desarrollo Económico y Planificación	Naciones Unidas	SF/R.8/Add.48
Centro de Estudios Industriales del Maghreb	ONUDI	DP/SF/R.1/Add.77
Estudios portuarios y de navegabilidad en el río Senegal	Naciones Unidas	DP/SF/R.3/Add.67
<i>Asistencia Técnica</i>		
Desarrollo de la silvicultura	FAO	DP/TA/L.5/Add.29
Seminario subregional sobre puertos y bahías (África occidental)	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.113
Seminario subregional sobre puertos y bahías (África oriental)	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.113
Administración y conservación de la fauna y flora silvestres	FAO	DP/TA/L.5/Add.113
Proyecto regional experimental de formación de museólogos africanos en Jos (Nigeria)	UNESCO	DP/TA/L.5/Add.113
Curso CEPA/GATT de política comercial	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.113
Seminario sobre administración de aduanas	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.113
Curso de formación en administración de aduanas	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.113
Curso CEPA/GATT de política comercial	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.113
<i>América</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Proyecto de desarrollo de las pesquerías en el Caribe	FAO	SF/R.6/Add.42
Proyecto de desarrollo de las pesquerías en América Central	FAO	SF/R.10/Add.65
Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI) Etapa II	ONUDI	SF/R.11/Add.44
Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, Santiago	Naciones Unidas	DP/SF/R.3/Add.69
<i>Asistencia Técnica</i>		
Centro regional de capacitación de técnicos de laboratorio en conservación de bienes culturales	UNESCO	DP/TA/L.5/Add.114
Seminario sobre fomento del intercambio y comercialización	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.114
Fomento del intercambio y comercialización	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.114
Misión OEA/BID/CEPAL para los trabajos de programación en América Central	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.114
Programa de Integración Centroamericana	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.114
<i>Asia y el Lejano Oriente</i>		
<i>Fondo Especial</i>		
Instituto Asiático de Desarrollo Económico y Planificación	Naciones Unidas	SF/R.6/Add.43
<i>Asistencia Técnica</i>		
Grupo de trabajo sobre armonización de planes regionales	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.115
Seminario y viaje de estudio sobre comercio estatal	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.115
Seminario sobre liberalización del comercio	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.115
Seminario sobre aspectos financieros de la expansión comercial	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.115
Comité coordinador de carreteras asiáticas	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.115
<i>Oriente Medio</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Centro de programas, procedimientos y organización de la comercialización	FAO	DP/TA/L.5/Add.117
<i>Interregional</i>		
<i>Asistencia Técnica</i>		
Segundo curso de capacitación de grupos en fomento del comercio	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.118
Seminario sobre métodos de envase y otros métodos de movimiento de productos por unidades	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.118
Centro de capacitación en materia de puertos y navegación	Naciones Unidas	DP/TA/L.5/Add.118

ESTUDIOS DIVERSOS

EXAMEN DEL COMERCIO DE MANUFACTURAS Y SEMIMANUFACTURAS

Informe de la secretaria de la UNCTAD

[Texto original en inglés]
[31 de octubre de 1967]

ÍNDICE

	Párrafos	Página
INTRODUCCIÓN Y RESUMEN		
A. Introducción	1-2	134
B. Resumen de las conclusiones	3-12	134
CAPÍTULO I. COMERCIO MUNDIAL DE MANUFACTURAS Y SEMIMANUFACTURAS		
A. Tendencias generales del comercio mundial	13-16	135
B. Comercio de manufacturas y semimanufacturas	17-22	136
C. Observaciones finales	23	137
CAPÍTULO II. IMPORTACIONES DE MANUFACTURAS Y SEMIMANUFACTURAS RECIBIDAS POR LOS PAÍSES DESARROLLADOS CON ECONOMÍA DE MERCADO Y PROCEDENTES DE PAÍSES EN DESARROLLO		
A. Tendencias generales	24-26	138
B. Distribución geográfica del comercio	27-42	138
C. Principales productos importados de los países en desarrollo	43-82	145
D. Conclusiones finales	83	151
CAPÍTULO III. IMPORTACIONES DE MANUFACTURAS Y SEMIMANUFACTURAS RECIBIDAS POR LOS PAÍSES SOCIALISTAS DE EUROPA ORIENTAL Y PROCEDENTES DE PAÍSES EN DESARROLLO		
A. Tendencias generales	84-87	151
B. Distribución geográfica	88-91	151
C. Composición de las importaciones	92-97	153
D. Observaciones finales	98	153
CAPÍTULO IV. COMERCIO DE MANUFACTURAS Y SEMIMANUFACTURAS ENTRE PAÍSES EN DESARROLLO		
A. Tendencias generales	99-102	154
B. Distribución del comercio entre los países en desarrollo	103-109	154
C. Comercio entre los países en desarrollo, por países de procedencia y de destino	110-112	157
D. Observaciones finales	113	157

LISTA DE CUADROS

<i>Cuadros</i>	
1. Distribución de las exportaciones mundiales de manufacturas y semimanufacturas (secciones 5 a 8 de la CUCI)	136
2. Crecimiento de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas (secciones 5 a 8 de la CUCI)	137
3. Importaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países desarrollados con economía de mercado procedentes de países en desarrollo, por categorías principales de productos	139
4. Importaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países desarrollados con economía de mercado procedentes de países en desarrollo	140
5. Importaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países desarrollados con economía de mercado procedentes de países en desarrollo, 1961-1965, por grupos de categorías generales	140
6. Importaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países desarrollados con economía de mercado procedentes de países en desarrollo, por principales países de origen	141
7. Principales manufacturas y semimanufacturas importadas por los países desarrollados con economía de mercado de algunos países en desarrollo proveedores	143
8. Importaciones de algunos productos procedentes de países en desarrollo, 1961-1965	149
9. Exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo a los países socialistas de Europa oriental, 1961-1965	152
10. Distribución por productos de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo a los países socialistas de Europa oriental, 1962-1965	152
11. Exportaciones de los países en desarrollo a todos los países y a otros países en desarrollo, 1955-1965	155
12. Exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de algunos países en desarrollo a todos los países y a otros países en desarrollo, 1962	156
13. Comercio de exportación de manufacturas entre países en desarrollo, según su procedencia y destino, 1955-1965	157

* En el que se incorpora el documento TD/10/Supp.1/Corr.1.

Introducción y resumen

A. — INTRODUCCIÓN

1. En su segundo período de sesiones celebrado del 4 al 21 de julio de 1967, la Comisión de Manufacturas consideró un estudio preliminar preparado por la secretaría de la UNCTAD titulado «Examen de las importaciones de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo, 1961-1965» (TD/B/C.2/24 y Corr.1). Durante el examen de dicho estudio se sugirió que sería conveniente reunir en un solo documento la información sobre el comercio de los países en desarrollo con los países desarrollados con economía de mercado, el comercio con los países socialistas de Europa oriental y el comercio entre los propios países en desarrollo¹. Teniendo presente esta sugerencia y utilizando todos los datos adicionales disponibles, la secretaría de la UNCTAD ha preparado el presente examen del comercio de manufacturas y semimanufacturas que los países en desarrollo realizan con todos los mercados.

2. La descripción y clasificación de países y territorios, así como la forma en que aparecen dispuestos los datos, no deben entenderse en el sentido de que implique, por parte de la secretaría de la UNCTAD, juicio alguno en cuanto a la condición jurídica de un país o territorio cualquiera o la delimitación de sus fronteras, ni en cuanto a su sistema económico. La inclusión de un país o territorio en particular dentro de cierto grupo económico geográfico, o la exclusión de él, ha sido dictada por consideraciones de disponibilidad de datos comparables en las estadísticas de las Naciones Unidas y de los demás organismos internacionales.

B. — RESUMEN DE LAS CONCLUSIONES

3. En el período 1955-1965, el comercio mundial de manufacturas y semimanufacturas aumentó a un ritmo casi dos veces superior al de los productos primarios. Mientras que la tasa media anual de aumento del comercio de productos primarios fue del 4,8 %, la correspondiente a manufacturas y semimanufacturas ascendió al 9,2 %.

4. Los países desarrollados con economía de mercado han seguido siendo los principales exportadores de manufacturas y semimanufacturas; en 1965 les correspondió el 82,1 % de las exportaciones mundiales de estos productos. La participación de los países en desarrollo, que había disminuido del 6,6 % al 5 % entre 1955 y 1958, mejoró posteriormente y alcanzó el 5,8 % en 1965.

5. La mayor parte de las manufacturas y semimanufacturas importadas por los países desarrollados con

economía de mercado y procedentes de los países en desarrollo está formada todavía por cierto número de productos que tradicionalmente se han importado de esos países, como productos textiles, productos alimenticios, productos de la madera, cueros y otros productos que sólo exigen un proceso sencillo de fabricación. No obstante, se ha producido cierta diversificación en los suministros de los países en desarrollo y, en el período 1961-1965, los nuevos productos exportados incluyeron, especialmente, abonos manufacturados, aparatos de telecomunicación, artículos de viaje, manufacturas de cuero, juguetes y juegos. Entre los grupos de productos que se exportan tradicionalmente se ha producido una diversificación de cierta importancia, especialmente en las exportaciones de pulpa de madera y una gran variedad de prendas de vestir.

6. En lo que respecta a la distribución geográfica de las importaciones procedentes de los países en desarrollo, una tendencia importante registrada últimamente ha sido la diversificación y el rápido aumento de las importaciones de manufacturas y semimanufacturas efectuadas por los Estados Unidos y procedentes de estos países. También se ha observado cierta diversificación y aumento en las exportaciones de estos productos procedentes de los países en desarrollo con destino a la República Federal de Alemania, pero en menor escala en lo que respecta al valor.

7. Entre 1961 y 1965 la expansión de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo a los países desarrollados con economía de mercado se limitó a un reducido número de países. El aumento más pronunciado de estas exportaciones correspondió a Hong Kong, pero también incrementaron sus exportaciones China (Taiwán), Yugoslavia, Israel, varios países latinoamericanos y la República de Corea.

8. Durante el mismo período prácticamente se triplicaron las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo con destino a los países socialistas de Europa oriental. En 1965, el valor total de estas exportaciones se calculó aproximadamente en 558 millones de dólares. Sin embargo, pese al rápido aumento de los últimos años, los niveles absolutos y relativos de este intercambio no son todavía muy elevados.

9. En 1965, Yugoslavia suministró alrededor del 60 % del total de las compras de manufacturas y semimanufacturas que los países socialistas hicieron a los países en desarrollo, y los demás países en desarrollo (principalmente la India y la República Árabe Unida) suministraron el resto. Las importaciones procedentes de Yugoslavia consistieron principalmente en maquinaria y material de transporte, mientras que las de los otros países en desarrollo fueron por lo general productos textiles tradicionales y calzado. No obstante, en los últimos años han aparecido algunos indicios de diversificación en las importaciones efectuadas por los países socialistas de los países en desarrollo, salvo

¹ Informe de la Comisión de Manufacturas sobre su segundo período de sesiones (*Documentos Oficiales de la Junta de Comercio y Desarrollo, quinto período de sesiones, Suplemento N.º 5*), párr. 5.

las procedentes de Yugoslavia, y en la actualidad se importan productos tales como neumáticos, baterías, herramientas pequeñas, cosméticos y cepillos.

10. La composición del comercio de manufacturas y semimanufacturas entre los países en desarrollo guarda una notable semejanza con sus exportaciones totales de dichos productos. Si bien se está produciendo cierta diversificación, las principales exportaciones siguen abarcando una limitada variedad de productos, en su mayor parte textiles y otras manufacturas de la industria ligera. No obstante, si bien esos dos grupos de productos representaron en 1955 más del 80 % del comercio de manufacturas y semimanufacturas entre países en desarrollo, en 1965 su participación en este comercio se redujo al 65 % aproximadamente. Esta disminución constituye un índice del proceso de sustitución de las importaciones de los países en desarrollo por productos nacionales, en especial los textiles y vestidos.

11. Las restantes exportaciones en el comercio de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo, integradas por productos químicos, maquinaria y material de transporte, registraron durante el período 1955-1965 la tasa máxima de aumento. El resultado fue un considerable aumento de la parte correspondiente a estos productos en el comercio total de manufacturas y semimanufacturas entre los países en desarrollo.

12. Una característica destacada del comercio de manufacturas y semimanufacturas entre los países en desarrollo es la elevada concentración regional de este comercio, según el origen y el destino de los productos. Por ejemplo, en 1965, del total de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de Asia a países en desarrollo, el 75 % tuvo como destino países de la región. En el continente africano e islas adyacentes la proporción correspondiente fue del 85,5 %, y en América Latina, del 94 %.

Capítulo I

Comercio mundial de manufacturas y semimanufacturas

A. — TENDENCIAS GENERALES DEL COMERCIO MUNDIAL

13. Entre 1955 y 1965, el comercio mundial² de todos los artículos, incluidos los productos primarios y los artículos manufacturados, aumentó constantemente, salvo una interrupción en 1958, y su valor se duplicó pasando de 92.800 millones de dólares a 186.100 millones. Los incrementos anuales del comercio mundial oscilaron entre 5.700 millones de dólares en 1961 y 18.400 millones en 1964, con un promedio de incremento anual de 9.300 millones de dólares. Sin embargo, se produjo una disminución de 4.000 millones en 1958. Del mismo modo, las tasas de crecimiento anual oscilaron entre el 4,5 % en 1961 y el 12 % en 1964, con una baja del 3,6 % en 1958, y alcanzaron un promedio del 7,2 %. Sin embargo, desde 1963 esas tasas se mantuvieron en general a niveles relativamente más elevados que en años anteriores. Los efectos combinados de una base más amplia y de una tasa de crecimiento más elevada entre 1962 y 1965 dieron lugar a un incremento del comercio mundial de 45.200 millones de dólares, cifra que se compara favorablemente con el aumento de 48.100 millones de dólares registrado en el período más largo de 1955 a 1962.

14. *Países desarrollados con economía de mercado*³. Las exportaciones⁴ de todos los artículos de este grupo de países aumentaron de 59.700 millones de dólares en 1955 a 128.000 millones en 1965. Siguiendo la evolu-

ción del comercio mundial, las exportaciones de este grupo económico aumentaron sostenidamente, con una pequeña interrupción en 1958. La tasa anual de incremento de las exportaciones de este grupo osciló entre el 5,6 % y el 13,5 %, cifrándose la media en 7,9 %, lo que supuso un promedio ligeramente superior al mundial. La participación del grupo en el comercio mundial pasó del 64,3 % en 1955 al 68,8 % en 1965.

15. *Países en desarrollo*⁵. Los países en desarrollo aumentaron gradualmente sus exportaciones⁶, pasando de 23.700 millones de dólares a 36.400 millones entre 1955 y 1965, salvo un ligero descenso en 1958. Las tasas de crecimiento arrojaron un promedio del 4,4 % durante el citado período. La participación de este grupo económico en el comercio mundial descendió del 25,5 % en 1955 al 19,6 % en 1965, tendencia contraria a la registrada en los demás grupos de países.

16. *Países socialistas*⁷. Durante el período de 1955 a 1965, las exportaciones de este grupo que participaban en el comercio mundial⁸ pasaron de 9.400 millones de dólares a 21.700 millones anuales. Contrariamente a lo que sucedió en el caso de los otros dos grupos económicos, el comercio siguió mejorando ininterrumpidamente, incluso durante el año 1958. La tasa anual de aumento de las exportaciones, que osciló entre el 4,2 % y el 17,4 %, alcanzó un promedio del

² Dada la escasez de datos, las cifras sobre el intercambio que figuran en esta parte del documento se basan en el valor f.o.b. de las exportaciones.

³ Los países desarrollados con economía de mercado comprenden al Canadá, Estados Unidos, Europa occidental, Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica y Japón (estadísticas de las Naciones Unidas — clase económica I).

⁴ Incluido el comercio entre esos países.

⁵ Comprenden todos los países de Africa, América Latina y Asia, excepto el Japón y los países socialistas (estadísticas de las Naciones Unidas — clase económica II).

⁶ Incluido el comercio entre esos países.

⁷ Europa oriental (Albania, Alemania oriental, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania, URSS), China (continental), Mongolia, Corea del Norte y Viet-Nam del Norte (estadísticas de las Naciones Unidas — clase económica III).

⁸ Incluido el comercio entre esos países.

8,7%, o sea, casi el doble de la correspondiente a los países en desarrollo. La participación del grupo en el comercio mundial aumentó, por consiguiente, del 10,2% en 1955 al 11,7% en 1965.

B. — COMERCIO DE MANUFACTURAS Y SEMIMANUFACTURAS

17. Durante el período de 1955-1965, las manufacturas y semimanufacturas siguieron constituyendo el sector más dinámico del comercio mundial. Mientras la proporción del comercio mundial correspondiente a los productos primarios disminuyó constantemente del 49,4% en 1955 al 39,6% en 1965, la participación de las manufacturas y semimanufacturas⁹ pasó del 49,2% en 1955 al 58,9% en 1965. La evolución tan dispar de los dos sectores puede asimismo apreciarse en sus respectivas tasas medias de crecimiento anual: 4,8% para los productos primarios y 9,2% para las manufacturas.

18. La proporción correspondiente a cada uno de los tres grupos económicos en el comercio mundial de manufacturas y semimanufacturas puede apreciarse en el cuadro 1.

19. A los países desarrollados con economía de mercado les correspondió la porción más importante de las exportaciones mundiales de manufacturas y semimanufacturas. Partiendo de un 83,2% en 1955,

⁹ De las diez clasificaciones principales que van del 0 al 9 en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), las secciones 0 a 4 corresponden generalmente a los productos primarios, y las secciones 5 a 8, a las manufacturas y semimanufacturas. Esta definición es aproximada, puesto que un número considerable de artículos incluidos en las secciones 0 a 4, tales como alimentos elaborados, aceites vegetales, grasas, productos de la madera y, en parte, petróleo refinado, son manufacturas. La clasificación que se propone aquí (al igual que en una serie de estudios sobre la materia realizados por otros organismos) serviría, no obstante, para efectuar una amplia evaluación del comercio mundial de productos manufacturados. Hay que tener presente, por lo tanto, esta definición de las manufacturas y semimanufacturas en las secciones ulteriores del presente informe en las que se aplica una definición más amplia.

la parte correspondiente a esos países disminuyó marginalmente hasta 1963; pero en 1964 y en 1965 aumentó hasta alcanzar un 82,1%. Las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas constituyeron por sí solas el 63,6% en 1955 y el 70,3% en 1965 de las exportaciones totales de dichos países, con inclusión de los productos primarios. El promedio de crecimiento anual de las exportaciones de manufacturas fue de un 9,0%, siendo así que las exportaciones de todos los productos aumentaron por término medio en un 7,9%.

20. La parte del comercio mundial de manufacturas y semimanufacturas correspondiente a los países en desarrollo fue, en cambio, muy pequeña. Después de disminuir de un 6,6% en 1955 a un 5,0% en 1958, aumentó ligeramente hasta un 5,8% en 1965. Por otra parte, resulta alentador comprobar que, durante todo el período, el promedio de crecimiento anual para todos los artículos manufacturados y semimanufacturados alcanzó un 7,7%, frente a una tasa de crecimiento global del 4,4%, de suerte que esos países dependieron menos de las exportaciones de productos primarios, y la parte correspondiente a las manufacturas y semimanufacturas en su comercio global pasó del 12,8% en 1955 al 17,4% en 1965. Para todo el período, el aumento de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de esos países fue, sin embargo, inferior a la tasa de crecimiento de un 9,0% alcanzada por los países desarrollados con economía de mercado. Por consiguiente, se ha mantenido la diferencia entre los resultados obtenidos en esta esfera por los países desarrollados con economía de mercado y los países en desarrollo.

21. Las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países socialistas¹⁰ pasaron de 4.630 millones de dólares en 1955 a 13.260 millones en 1965, alcanzando así una tasa de crecimiento del 11,1%, la más elevada de los grupos considerados. Por consiguiente, la participación de dichos países en el comercio mundial de manufacturas y semimanufacturas aumentó de modo considerable, pasando de un 10,2% en 1955

¹⁰ Con inclusión del comercio entre estos países.

CUADRO 1

Distribución de las exportaciones mundiales de manufacturas y semimanufacturas (secciones 5 a 8 de la CUCI)

Año	Millones de dólares de los EE.UU.				Porcentaje del total mundial		
	Total mundial	Países desarrollados con economía de mercado	Países en desarrollo	Países socialistas	Países desarrollados con economía de mercado	Países en desarrollo	Países socialistas
1955	45 620	37 960	3 030	4 630	83.2	6.6	10.2
1958	56 050	46 780	2 805	6 465	83.5	5.0	11.5
1960	69 710	57 390	3 840	8 480	82.3	5.5	12.2
1961	73 490	60 590	3 975	8 925	82.4	5.4	12.2
1962	79 490	64 740	4 220	10 530	81.4	5.3	13.3
1963	86 350	70 320	4 785	11 245	81.4	5.5	13.1
1964	98 710	80 810	5 485	12 415	81.9	5.6	12.5
1965	109 620	90 010	6 350	13 260	82.1	5.8	12.1

Fuente: Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*.

CUADRO 2

Crecimiento de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas (secciones 5 a 8 de la CUCI)

	Porcentaje del comercio mundial de manufacturas	Comercio de manufacturas expresado en porcentaje del comercio global	Promedio de crecimiento del comercio de manufacturas expresado en porcentaje		
			1955-1965	1955-1960	1960-1965
a) Países desarrollados con economía de mercado					
1955	83.2	63.6			
1965	82.1	70.3	9.0	8.6	9.4
b) Países en desarrollo					
1955	6.6	12.8			
1965	5.8	17.4	7.7	4.9	10.6
c) Países socialistas					
1955	10.2	49.0			
1965	12.1	61.1	11.1	12.9	9.4

Fuente: Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*.

a un 12,1% en 1965. La parte correspondiente a dichos productos en las exportaciones globales de los países socialistas pasó de un 49,0% en 1955 a un 61,1% en 1965.

22. En el cuadro 2 se resume la evolución del comercio antes mencionada.

C. — OBSERVACIONES FINALES

23. Las características principales del comercio mundial durante el período de 1955-1965 fueron las siguientes:

a) El comercio mundial de todos los artículos (secciones 0 a 9 de la CUCI) aumentó de 92.800 millones de dólares en 1955 a 186.100 millones en 1965, y su promedio de crecimiento anual fue de un 7,2%. El incremento del comercio ha sido particularmente acentuado desde 1962.

b) Durante el período de 1955-1965, mientras la parte correspondiente a los países desarrollados con economía de mercado en el comercio mundial global aumentó del 64,3% al 68,8%, y la de los países socialistas aumentó también de un 10,2% a un 11,7%, la parte correspondiente a los países en desarrollo disminuyó considerablemente de un 25,5% a un 19,6%.

c) El comercio mundial de manufacturas y semimanufacturas (secciones 5 a 8 de la CUCI) en 1955-

1965 aumentó con mayor rapidez, a una tasa media anual del 9,2%, frente al 4,8% correspondiente a los productos primarios (secciones 0 a 4 de la CUCI) y al 7,2% alcanzado por el intercambio de todos los artículos (secciones 0 a 9 de la CUCI). Por consiguiente, la parte del comercio mundial correspondiente a las manufacturas y semimanufacturas aumentó durante 1955-1965 de un 49,2% a un 58,9%.

d) Los países desarrollados con economía de mercado continuaron dominando el comercio mundial de manufacturas y semimanufacturas, y la parte que les correspondió en el mismo, aunque disminuyó marginalmente durante 1955-1965, se mantuvo a un nivel elevado, siendo del 82,1% en 1965. La parte correspondiente a los países en desarrollo, que disminuyó de un 6,6% en 1955 a 5,0% en 1958, mejoró ligeramente hasta alcanzar un 5,8% en 1965. La participación de los países socialistas aumentó constantemente, pasando de un 10,2% en 1955 a un 12,1% en 1965.

e) Los países desarrollados con economía de mercado siguieron siendo la salida más importante para los productos manufacturados. Los países en desarrollo los siguieron en orden de importancia. Durante el período 1955-1965, los países desarrollados con economía de mercado casi triplicaron sus importaciones, mientras que los otros dos mercados las doblaron.

Capítulo II

Importaciones de manufacturas y semimanufacturas recibidas por los países desarrollados con economía de mercado y procedentes de países en desarrollo

A. — TENDENCIAS GENERALES

24. En 1965, el valor total de las importaciones de manufacturas y semimanufacturas recibidas por los países desarrollados con economía de mercado¹¹ y procedentes de países en desarrollo¹², se elevó a 7.014,5 millones de dólares (véase cuadro 3). No obstante, como proporción del total de las importaciones de dichos productos efectuadas por esos países desarrollados, tales importaciones disminuyeron durante el decenio de 12,3% en 1955 al 10,4% en 1960 y al 9,1% en 1965.

25. Si se excluyen los metales comunes sin forjar, los productos derivados del petróleo, así como los barcos y otras embarcaciones — porque son en gran medida materias primas sometidas a un sencillo proceso de elaboración o productos de reexportación o ambas cosas a la vez — el valor total de las importaciones restantes de manufacturas y semimanufacturas procedentes de países en desarrollo efectuadas por países desarrollados con economía de mercado se elevó en 1965 a 3.585,3 millones, o sea, el 5,2% del total de las importaciones de dichos productos efectuadas por los citados países. Esta proporción disminuyó asimismo durante todo el período que se está examinando (de 6,0% en 1955 a 5,5% en 1960, y a 5,2% en 1965). De ello se deduce que las importaciones de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo efectuadas por los países desarrollados con economía de mercado aumentaron con menor rapidez que las procedentes de otros países proveedores.

26. En los párrafos siguientes se examinan las importaciones de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo y se excluyen las importaciones de metales comunes sin forjar, productos derivados del petróleo, barcos y otras embarcaciones¹³.

¹¹ En el presente capítulo, la composición de los grupos de países desarrollados y en desarrollo es ligeramente distinta de la indicada en el capítulo I. A los efectos del presente capítulo, se consideran países desarrollados con economía de mercado los siguientes: Estados Unidos de América, Canadá, países de la Comunidad Económica Europea (CEE), países de la Asociación Europea de Libre Intercambio (AELI) (incluyendo Finlandia), Australia, Nueva Zelanda y Japón. La expresión «países en desarrollo» se utiliza en el presente capítulo para designar los restantes países del mundo, así como Yugoslavia, y no abarca los países de Europa, los países socialistas y Sudáfrica.

¹² En todo el presente capítulo no se incluyen las perlas y las piedras preciosas y semipreciosas en el total de importaciones de manufacturas y semimanufacturas debido a la falta de datos estadísticos comparables sobre los años anteriores a 1965. Sin embargo, en los párrafos 79 a 82 figura un breve análisis del comercio de estos artículos.

¹³ En los párrafos 76 a 78 figuran unas breves observaciones acerca de los cambios ocurridos respecto de estos productos.

B. — DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DEL COMERCIO

27. *Países importadores* (véase el cuadro 4). En 1965, cinco países absorbieron el 79,5% del total de las importaciones de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo efectuadas por los países desarrollados con economía de mercado. Dichos países fueron, por orden de importancia: Estados Unidos de América (35,1%), Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte (18,5%), República Federal de Alemania (12,4%), Francia (10,4%) y Japón (3,1%). La proporción relativa de estos cinco países varió sólo ligeramente durante el período comprendido entre 1961 y 1965 (del 80,4% al 79,5%), y la tasa media del crecimiento anual de sus importaciones de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo fue el 10,5% (es decir, ligeramente inferior a la tasa media de las importaciones de dichos productos efectuadas por los países desarrollados con economía de mercado en su totalidad). Pero, examinadas individualmente, las tendencias de las importaciones de dichos países procedentes de los países en desarrollo muestran amplias divergencias durante el período 1961 a 1965.

28. Las importaciones de dichos productos procedentes de los países en desarrollo efectuadas por la República Federal de Alemania aumentaron con arreglo a una tasa de crecimiento medio anual del 19,9%; las del Japón, en el 18,7%, y las de los Estados Unidos de América, en el 18,6%. En cambio, la tasa de crecimiento de las importaciones de esos productos efectuadas por el Reino Unido fue del 3,4%, y en el caso de Francia, del 0,3%. En la CEE considerada en su conjunto, la tasa de crecimiento fue del 7,3%.

29. El examen de las importaciones de estos cinco principales países importadores (véase el cuadro 5) indica que en 1965 los *Estados Unidos de América* importaron el 10,6% del total de sus compras de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo (9,4% en 1961). Los principales artículos importados de dichos países fueron productos textiles (especialmente prendas de vestir, tejidos de fibras textiles), seguidos de productos alimenticios y productos de la madera (sobre todo chapas y maderas contrachapadas, cuyas importaciones aumentaron rápidamente).

30. En el caso de la *República Federal de Alemania*, la parte correspondiente a las importaciones de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo en el total de las importaciones de tales productos, aumentó del 4,5% en 1961 al 5,2% en 1965. Fueron especialmente activas las importaciones de productos textiles, incluyendo las prendas de vestir, que son las partidas más destacadas. Todas las importa-

CUADRO 3

Importaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países desarrollados con economía de mercado procedentes de países en desarrollo,
por categorías principales de productos

(En millones de dólares de los EE.UU.)

Categorías de productos	1955		1960			1965			Promedio de la tasa de creci- miento anual 1955-1965
	Importaciones pro- cedentes de países en desarrollo	Porcentaje del total, por cate- gorias	Importaciones pro- cedentes de países en desarrollo	Porcentaje del total, por cate- gorias	Índice 1955=100	Importaciones pro- cedentes de países en desarrollo	Porcentaje del total, por cate- gorias	Índice 1955=100	
1. Aluminio (total) y metales forjados	50.0 ^a	1.5	107.0 ^a	2.2	214.0	243.6	3.5	487.2	17.2
2. Productos alimenticios, incluidos bebi- das y tabaco	553.1	16.5	703.4	14.6	127.1	740.3	10.6	133.8	3.0
3. Productos textiles (incluidas las prendas de vestir)	265.0	7.9	663.5	13.8	250.4	1 198.6	17.1	452.3	16.3
4. Productos químicos	162.3	4.8	182.4	3.8	112.4	332.8	4.7	205.1	7.5
5. Otras partidas	320.4	9.6	730.3	15.1	227.9	1 070.0	15.2	334.0	12.9
I. Total parcial	1 350.8	40.3	2 386.6	49.5	176.7	3 585.3	51.1	265.4	10.2
6. Metales no ferrosos sin forjar	1 164.8	34.7	1 084.9	22.5	93.1	1 653.8	23.6	142.0	3.6
7. Productos derivados del petróleo	825.7	24.6	1 327.6	27.5	160.8	1 739.1	24.8	210.6	7.8
8. Barcos y embarcaciones	13.6	0.4	22.5	0.5	165.4	36.3	0.5	266.9	10.3
II. Total parcial	2 004.1	59.7	2 435.0	50.5	121.5	3 429.2	48.9	171.1	5.5
III. TOTAL: Manufacturas y semimanu- facturas (excluyendo las perlas y las piedras preciosas y semipreciosas)	3 354.9	100.0	4 821.6	100.0	143.7	7 014.5	100.0	209.1	7.7
Como porcentaje del total de las importa- ciones de todas las procedencias	12.3		10.4			9.1			

Fuente: Naciones Unidas, *Commodity Trade Statistics, Statistical Papers, Series D*; OCDE, *Foreign Trade Statistics Bulletins, Series C*.

^a Cálculos de la secretaría de la UNCTAD.

CUADRO 4

Importaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países desarrollados con economía de mercado procedentes de países en desarrollo

(En millones de dólares de los EE.UU.)

Países desarrollados importadores con economía de mercado	1961		1965		Porcentajes de la tasa media anual de crecimiento 1961-1965
	Valor de las importaciones	Porcentaje	Valor de las importaciones	Porcentaje	
Países desarrollados con economía de mercado, total	2 377.8	100.0	3 585.3	100.0	10.8
<i>de los cuales :</i>					
Estados Unidos de América	636.7	26.8	1 256.8	35.1	18.6
CEE	799.8	33.6	1 062.4	29.6	7.3
Francia	421.5	17.7	373.8	10.4	- 3.0
República Federal de Alemania	215.3	9.1	444.2	12.4	19.9
Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	583.0	24.5	666.2	18.5	3.4
Japón	55.4	2.3	109.8	3.1	18.7
Otros países	302.9	12.8	490.1	13.7	12.8

Fuentes: Naciones Unidas, Commodity Trade Statistics, Statistical Papers, Series D; OCDE, Foreign Trade, Statistical Bulletins, Series C.

CUADRO 5

Importaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países desarrollados con economía de mercado procedentes de países en desarrollo, 1961-1965, por grupos de categorías generales

(En millones de dólares de los EE.UU., c.i.f., y porcentajes de las importaciones mundiales)

Grupos o categorías	Aluminio (total) y metales forjados		Productos alimenticios, incluidos bebidas y tabaco		Productos textiles y prendas de vestir		Productos químicos		Otras partidas		Total		
	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	
Países desarrollados con economía de mercado, total	1961	164.5	3.3	695.9	21.1	683.7	15.7	221.7	4.9	612.0	2.3	2 377.8	5.4
	1965	243.6	3.2	740.3	16.9	1 198.6	16.7	332.8	4.5	1 070.0	2.5	3 585.3	5.2
<i>de los cuales :</i>													
Estados Unidos de América	1961	28.5	4.7	114.4	16.2	261.4	33.1	71.4	15.7	161.0	3.7	636.7	9.4
	1965	59.5	3.6	167.9	18.3	493.4	36.8	122.9	15.7	413.1	5.8	1 256.8	10.6
CEE	1961	66.4	3.0	400.8	40.5	100.3	6.1	83.5	4.8	83.5	4.8	799.8	5.0
	1965	114.4	3.8	365.7	25.4	246.9	8.2	80.8	2.7	80.8	2.7	1 062.4	4.1
Francia	1961	29.0	6.2	310.4	80.6	6.6	5.1	42.8	11.6	32.7	1.8	421.5	13.4
	1965	33.7	5.0	242.2	60.7	17.1	5.0	30.9	4.4	49.9	1.4	373.8	6.7
República Federal de Alemania	1961	26.0	3.6	56.4	17.8	64.7	8.1	19.1	4.2	49.1	2.0	215.3	4.5
	1965	66.1	5.7	78.4	13.8	174.7	12.2	22.4	2.7	102.6	2.2	444.2	5.2
Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	1961	18.5	5.4	130.4	12.6	182.4	34.0	30.2	6.4	221.5	7.7	583.0	11.1
	1965	18.0	3.6	124.9	10.3	219.3	37.8	42.8	5.4	261.2	6.2	666.2	9.1
Japón	1961	15.7	8.2	15.2	29.9	8.8	42.1	12.0	3.6	3.7	0.5	55.4	4.1
	1965	29.1	13.6	34.0	32.5	6.0	10.5	17.6	4.3	23.1	2.2	109.8	6.0

Fuentes: Naciones Unidas, Documentos estadísticos, Commodity Trade Statistics, Statistical Papers, Series D; OCDE, Foreign Trade Statistics Bulletins, Series C.

ciones restantes de grupos de productos procedentes de los países en desarrollo aumentaron también, sobre todo las de metales forjados.

31. En cambio, en *Francia* la parte correspondiente a las importaciones de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo en el total de sus importaciones de dichos artículos disminuyó bruscamente del 13,4% en 1961 al 6,7% en 1965. Esta disminución se debió en gran parte al descenso de las importaciones de productos alimenticios y bebidas (en su mayor parte vino procedente de Argelia y Túnez). A pesar de esta disminución, siguió correspondiendo a los productos alimenticios el 65% de las importaciones totales de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo efectuadas por Francia en 1965.

32. En el *Reino Unido* también disminuyó la parte correspondiente a las importaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo en relación con el total de las importaciones de dichos pro-

ductos: de 11,1% en 1961 a 9,1% en 1965. Sin embargo, aumentaron las importaciones de productos textiles, que siguen siendo el principal artículo de importación: este aumento se debió sobre todo a las importaciones de prendas de vestir. También aumentaron las importaciones de productos de la madera, particularmente de madera desbastada, mientras que disminuyeron las importaciones de productos alimenticios.

33. El *Japón* importó en 1965 el 6% del total de sus importaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo, comparado con el 4% en 1961. Los productos alimenticios siguen siendo el principal artículo de importación, habiendo aumentado considerablemente los preparados de frutas. También aumentaron rápidamente las importaciones de metales forjados, que ocupan el segundo lugar.

34. *Países en desarrollo exportadores* (véase el cuadro 6). La parte que correspondió a Hong Kong en el total de las importaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo efectuadas por los países

CUADRO 6

Importaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países desarrollados con economía de mercado procedentes de países en desarrollo, por principales países de origen

(En millones de dólares de los EE.UU.)

Principales países en desarrollo proveedores	1961		1965	
	Valor de las exportaciones	Porcentaje	Valor de las exportaciones	Porcentaje
Países en desarrollo, total	2 377.8	100.0	3 585.3	100.0
<i>del cual:</i>				
Hong Kong	320.4	13.5	723.6	20.2
India	397.3	16.7	472.2	13.2
Yugoslavia	146.8	6.2	255.7	7.1
México	114.0	4.8	178.2	5.0
Argelia	252.4	10.6	161.8	4.5
China (Taiwán)	37.8	1.6	146.0	4.1
Brasil	79.2	3.3	130.5	3.6
Argentina	101.7	4.3	101.4	2.8
Irán	56.7	2.3	101.0	2.8
Israel	42.2	1.8	95.5	2.7
Malasia/Singapur	53.0	2.2	87.4	2.4
Filipinas	58.1	2.4	87.7	2.4
Marruecos	61.5	2.6	72.7	2.0
Paquistán	45.5	1.9	71.2	2.0
República de Corea	1.7	—	61.2	1.7
Chile	9.5	0.4	61.0	1.7
Jamaica	9.0	0.4	50.6	1.4
Tailandia	37.8	1.6	41.2	1.1
Panamá	5.7	0.2	37.8	1.1
República Árabe Unida	20.2	0.8	34.0	0.9
Perú	23.1	1.0	25.6	0.7
Guinea	13.7	0.6	25.1	0.7
Paraguay	16.1	0.7	21.3	0.6
Camerún	19.9	0.8	21.0	0.6
Trinidad y Tabago	4.0	0.2	16.4	0.5
Total parcial	1 925.4	80.9	3 080.1	85.9
Otras partidas	453.3	19.1	505.2	14.1

Fuentes: Naciones Unidas, *Commodity Trade Statistics, Statistical Papers, Series D*; OCDE, *Foreign Trade Statistics Bulletins, Series C*.

desarrollados con economía de mercado aumentó del 13,5% en 1961 al 20% en 1965. La parte correspondiente a Yugoslavia en las importaciones de los países desarrollados con economía de mercado aumentó del 6% al 7% durante este período; la correspondiente a China (Taiwán) aumentó del 2% al 4%; Israel, del 2% al 3%; República de Corea, de prácticamente 0% al 2%; Chile, del 0,5% al 2%; Jamaica, de menos del 0,5% al 1,5%, y Panamá, del 0,2% a más del 1%. En contraste con el aumento de los porcentajes correspondientes a los países en desarrollo mencionados, la parte correspondiente a la India disminuyó del 17% al 13%, la de Argelia del 11% al 4% y la de Argentina del 4% al 3%.

35. El examen de la estructura de las exportaciones de los principales países en desarrollo proveedores (véase el cuadro 7) indica que el grueso de estos suministros a los países desarrollados con economía de mercado siguió consistiendo en algunos productos tradicionalmente importados de los países en desarrollo.

36. En 1965, la parte que correspondió a los *productos textiles y prendas de vestir* en el total de las exportaciones de los principales países en desarrollo proveedores de los países desarrollados con economía de mercado fue el 87% en el caso de Irán (esencialmente alfombrados); el 76% en el de la India (hilados, tejidos, etc.); el 70% en el de Paquistán (textiles, etc.); el 57% en el de Hong Kong (prendas de vestir, tejidos e hilados); el 50% en el de la República de Corea (prendas de vestir, tejidos); y el 38% en el de Filipinas (prendas de vestir, tejidos). Durante el período comprendido entre 1961 y 1965, los porcentajes aumentaron en todos estos países, con excepción de Hong Kong y Paquistán.

37. En lo que respecta a los *productos alimenticios y bebidas*, las proporciones relativas en 1965 fueron: Argelia, 91% (vinos, preparados de frutas); Marruecos, 74% (pescado y preparados de frutas); Argentina, 53% (preparados de carne); China (Taiwán), 38% (preparados de frutas y legumbres); Brasil, 31% (preparados de frutas y carnes, manteca de cacao); Israel, 22% (preparados de frutas). Entre 1961 y 1965, estos porcentajes aumentaron considerablemente en el caso de Marruecos, siguieron siendo más o menos estables en los de Argelia, China (Taiwán) e Israel, y disminuyeron en los de Argentina y Brasil.

38. Igualmente, la proporción de *productos derivados de la madera* en el total de las exportaciones de los principales países en desarrollo proveedores fue 55% en el caso de Malasia (madera desbastada); 38% en el de Filipinas (chapas, maderas contrachapadas, madera desbastada); 25% en el del Brasil (madera desbastada); 24% en el de la República de Corea (chapas y madera contrachapada); y 21% en el de China (Taiwán) (chapas y madera contrachapada, madera desbastada). Entre 1961 y 1965, estos porcentajes aumentaron en todos estos países con excepción de la República de Corea ¹⁴.

¹⁴ Sin embargo, en la República de Corea, el valor de las exportaciones aumentó, en términos absolutos, de 0,7 millones de dólares en 1961 a 14,7 millones de dólares en 1965.

39. Por lo que se refiere a los *productos químicos*, las proporciones relativas de las exportaciones en 1965 fueron el 25% en el caso de México (productos medicinales y farmacéuticos); 25% en el de Argentina (productos para teñir y curtir); 11% en el de Israel (abonos manufacturados); y el 10% en el del Brasil (aceites esenciales). Estos porcentajes aumentaron durante el período que se examina en los casos de México y Argentina, pero disminuyeron en los de los demás países.

40. Entre los nuevos productos que tienen una importancia cada vez mayor para las importaciones de los países desarrollados con economía de mercado procedentes de algunos países en desarrollo figuran el *hierro y el acero*, el *aluminio y otros metales no ferrosos forjados*. La proporción del total de las exportaciones correspondiente a esos productos ascendió al 25% en el caso de México (plata, hierro y acero); 8% en el de Yugoslavia (cobre y aluminio); 8% en el del Brasil (hierro y acero); 3% en el de la India (hierro y acero); y 2% en el de Argentina (hierro y acero). Esta proporción aumentó en todos estos países entre 1961 y 1965, con excepción de la India, donde disminuyeron las exportaciones de hierro y acero.

41. *Otros artículos manufacturados, aparatos mecánicos y eléctricos, etc.*, representaron solamente una pequeña parte del total de las importaciones procedentes de los principales países en desarrollo, efectuadas por los países desarrollados con economía de mercado, aunque las proporciones correspondientes a estos artículos fueron importantes en el caso de Hong Kong (coches de niño, juguetes, artículos de deporte, aparatos de telecomunicación, etc.) y en menor medida en los de la India, Paquistán, Yugoslavia Israel, República de Corea y China (Taiwán).

42. *Dirección de las principales corrientes comerciales.* Entre 1961 y 1965, las exportaciones de Hong Kong a los Estados Unidos se caracterizaron por una tasa elevada de crecimiento (de 112,9 millones de dólares en 1961 a 309,4 millones de dólares en 1965), a la CEE (de 33,6 millones de dólares a 111,9 millones de dólares) y al Japón (de 3,0 millones de dólares a 9,9 millones de dólares). También se produjo un aumento pronunciado en las exportaciones de China (Taiwán) a los Estados Unidos (de 19,0 millones de dólares a 78,4 millones), a la CEE (de 7,5 millones de dólares a 32,7 millones de dólares) y al Japón (de 3,5 millones de dólares a 17,0 millones de dólares). El gran aumento registrado en las exportaciones de Yugoslavia obedeció sobre todo a mayores envíos a la CEE (de 66,0 millones de dólares en 1961 a 156,3 millones de dólares en 1965) y el de las exportaciones de Israel fue atribuible a mayores ventas a la CEE (de 10,8 millones de dólares a 20,2 millones de dólares), a los Estados Unidos (de 7,6 millones de dólares a 13,0 millones de dólares) y al Reino Unido (de 15,4 millones de dólares a 27,8 millones de dólares). Durante el mismo período, las importaciones de manufacturas y semimanufacturas procedentes de la India se redujeron en 20 millones de dólares en el Reino Unido y en más de 4 millones de dólares en el Japón, y en cambio aumentaron considerablemente

CUADRO 7

Principales manufacturas y semimanufacturas importadas por los países desarrollados con economía de mercado de algunos países en desarrollo proveedores

(En millones de dólares de los EE.UU., c.i.f.)

Algunos países en desarrollo proveedores	1961		1965	
	Valor de las exportaciones	Porcentajes	Valor de las exportaciones	Porcentajes
<i>Hong Kong</i> , total	320.4	100.0	723.6	100.0
<i>del cual</i> :				
Prendas de vestir	124.3	38.8	301.2	41.6
Hilados, tejidos, etc.	68.3	21.3	113.5	15.7
Manufacturas, n.e.p. (flores artificiales, etc.)	28.5	8.9	73.0	10.1
Cochecitos para niños, juguetes, juegos, etc.	17.2	5.4	55.4	7.7
Aparatos de telecomunicación (radios de transistores, etc.)	3.2	1.0	32.8	4.5
<i>India</i> , total	397.3	100.0	472.2	100.0
<i>del cual</i> :				
Hilados, tejidos, etc.	273.6	68.9	356.0	75.4
Cueros	54.4	13.7	54.7	11.6
Hierro y acero	25.0	6.3	12.7	2.7
Productos químicos (aceites esenciales, perfumes, etc.)	11.0	2.8	11.8	2.5
Productos alimenticios	7.9	2.0	5.3	1.1
Prendas de vestir	0.3	—	4.5	1.0
<i>Yugoslavia</i> , total	146.8	100.0	255.7	100.0
<i>del cual</i> :				
Productos alimenticios y bebidas	44.4	30.2	45.8	17.9
Madera desbastada	19.9	13.6	26.2	10.2
Prendas de vestir	7.5	5.1	25.3	9.9
Metales no ferrosos forjados (cobre, aluminio, etc.)	6.5	4.4	21.6	8.4
Hilados, tejidos, etc.	11.5	7.8	20.6	8.1
<i>México</i> , total	114.0	100.0	178.2	100.0
<i>del cual</i> :				
Productos químicos (productos medicinales y farmacéuticos, aceites esenciales, etc.)	26.8	23.5	44.3	24.9
Metales no ferrosos forjados (plata, etc.)	19.2	16.8	27.8	15.6
Productos alimenticios (preparados de frutas, etc.)	11.6	10.2	24.8	13.9
Hilados, tejidos, etc.)	20.3	17.8	21.3	12.0
Hierro y acero	6.6	5.8	15.8	8.9
<i>Argelia</i> , total	252.4	100.0	161.8	100.0
<i>del cual</i> :				
Productos alimenticios y bebidas (vino, preparados de frutas y legumbres)	230.1	91.2	147.8	91.3
Hilados, tejidos, etc.	1.6	0.6	2.8	1.7
Productos químicos (productos medicinales y farmacéuticos) ...	6.4	2.5	2.9	1.8
<i>China (Taiwán)</i> , total	37.8	100.0	146.0	100.0
<i>del cual</i> :				
Productos alimenticios y bebidas (preparados de frutas y legumbres, etc.)	14.5	38.4	54.9	37.6
Chapas y madera contrachapada, etc.	5.4	14.3	22.2	15.1
Prendas de vestir	4.0	10.6	15.7	10.8
Hilados, tejidos, etc.	6.5	17.2	13.1	9.0
Productos químicos (aceites esenciales, etc.)	5.4	14.3	9.4	6.4
Madera desbastada	1.0	2.6	8.0	5.5
<i>Brasil</i> , total	79.2	100.0	130.5	100.0
<i>del cual</i> :				
Productos alimenticios (preparados de frutas y carnes, manteca de cacao, etc.)	30.9	39.0	40.8	31.3
Madera desbastada	18.5	23.4	33.3	25.5
Productos químicos (aceites esenciales, etc.)	18.8	23.7	13.1	10.0
Hierro y acero	2.9	3.7	10.2	7.8
Hilados, tejidos, etc.	0.3	0.4	7.8	6.0

CUADRO 7

Principales manufacturas y semimanufacturas importadas por los países desarrollados
con economía de mercado de algunos países en desarrollo proveedores (continuación)

(En millones de dólares de los EE.UU., c.i.f.)

Algunos países en desarrollo proveedores	1961		1965	
	Valor de las exportaciones	Porcentajes	Valor de las exportaciones	Porcentajes
<i>Argentina</i> , total	101.7	100.0	101.4	100.0
<i>del cual:</i>				
Productos alimenticios (preparados de carne, etc.)	73.2	72.0	53.5	52.8
Productos químicos (productos para teñir y curtir, etc.)	23.7	23.3	25.1	24.8
Cueros	0.7	0.7	3.6	3.6
Hierro y acero	—	—	1.8	1.8
<i>Irán</i> , total	56.7	100.0	101.0	100.0
<i>del cual:</i>				
Productos textiles (alfombrados, etc.)	45.1	79.5	88.3	87.4
Productos alimenticios (preparados de pescado, etc.)	10.6	18.7	12.2	12.1
<i>Israel</i> , total	42.2	100.0	95.5	100.0
<i>del cual:</i>				
Productos alimenticios (preparados de frutas, etc.)	9.5	22.5	21.0	22.0
Productos químicos (abonos manufacturados, etc.)	5.8	13.7	10.8	11.3
Hilados, tejidos, etc.	3.0	7.1	9.7	10.2
Prendas de vestir	7.3	17.3	9.2	9.6
Chapas y madera contrachapada, etc.	3.2	7.6	6.8	7.1
<i>Malasia/Singapur</i> , total	53.0	100.0	87.4	100.0
<i>del cual:</i>				
Madera desbastada	11.3	21.3	47.9	54.8
Productos alimenticios (preparados de frutas, etc.)	12.1	22.8	14.5	16.6
Productos químicos	5.4	10.2	4.3	4.9
Prendas de vestir	—	—	4.3	4.9
<i>Filipinas</i> , total	58.1	100.0	87.7	100.0
<i>del cual:</i>				
Prendas de vestir	23.5	40.4	29.6	33.8
Chapas y madera contrachapada	13.0	22.4	28.7	32.7
Madera desbastada	3.9	6.7	5.0	5.7
Tejidos, hilados, etc.	0.9	1.5	3.7	4.2
<i>Marruecos</i> , total	61.5	100.0	72.7	100.0
<i>del cual:</i>				
Productos alimenticios (preparados de pescado y frutas, bebidas alcohólicas, etc.)	39.1	63.6	54.1	74.4
Pulpa y desperdicio de papel	2.1	3.4	3.6	5.0
Cuero	2.1	3.4	2.5	3.4
Productos químicos	2.7	4.4	2.5	3.4
<i>Paquistán</i> , total	45.5	100.0	71.2	100.0
<i>del cual:</i>				
Hilados, tejidos, etc.	37.8	83.1	49.9	70.1
Cueros	2.7	5.9	11.9	16.7
Cohechitos para niños, juguetes, juegos, etc.	1.2	2.6	2.8	3.9
<i>República de Corea</i> , total	1.7	100.0	61.2	100.0
<i>del cual:</i>				
Prendas de vestir	—	—	17.1	27.9
Chapas y madera contrachapada, etc.	0.7	41.2	14.7	24.1
Hilados, tejidos, etc.	1.0	58.8	13.7	22.4
Calzado	—	—	3.7	6.0
Preparados de pescado	—	—	2.0	3.3

las importaciones procedentes de la India realizadas por los Estados Unidos (de 142,9 millones de dólares en 1961 a 221,6 millones de dólares en 1965) y se produjo un aumento menor en las importaciones efectuadas por la CEE procedentes de la India (de 52,8 millones de dólares a 58,4 millones de dólares). Las importaciones realizadas por el Reino Unido procedentes de la Argentina bajaron casi en 17 millones de dólares. Las importaciones de la CEE procedentes de Argelia bajaron en 91 millones de dólares y, de un modo análogo, disminuyeron en 21 millones de dólares las importaciones de la CEE procedentes de Túnez y en 12 millones de dólares sus importaciones de Tailandia. En las importaciones efectuadas por la CEE procedentes del Irán se produjo un aumento de 26,5 millones de dólares y un aumento de 21 millones de dólares en sus importaciones del Brasil. Las importaciones de manufacturas y semimanufacturas procedentes de la mayoría de los países en desarrollo realizadas por los Estados Unidos aumentaron mucho durante dicho período, y las bajas que se registraron en dichas importaciones procedentes de algunos países en desarrollo fueron de escasa importancia.

C. — PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO (CUADRO 8)

43. En 1965, el 74% del valor de las importaciones de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo efectuadas por los países desarrollados con economía de mercado consistieron en 20 productos o grupos de productos. Por orden decreciente de importancia, dichos productos son:

	Valor de las importaciones en 1965 (Millones de dólares de los EE.UU.)
1. Prendas de vestir	432
2. Tejidos (que no sean de algodón)	252
3. Madera desbastada	216
4. Bebidas alcohólicas	200
5. Tejidos de algodón	194
6. Frutas en conserva y preparados de frutas	154
7. Carne envasada y preparados de carne	143
8. Alfombrados	138
9. Chapas y madera contrachapada	118
10. Productos de cuero	97
11. Productos textiles, n.e.p. ^a	91
12. Artículos manufacturados, n.e.p. ^b	91
13. Productos químicos inorgánicos	86
14. Legumbres preparadas y en conserva	78
15. Hierro en bruto, etc.	65
16. Cochecitos para niños y juguetes	65
17. Plata, platino, etc.	63
18. Pescado envasado y preparados de pescado	62
19. Hilados e hilos de fibras textiles	56
20. Aceites esenciales y perfumes	53

^a Grupo 656 de la CUCI: sacos y talegas, tiendas de campaña, mantas, etc.

^b Grupo 899 de la CUCI: artículos de artesanía, artículos de tocador, flores artificiales, artículos de pelo humano, etc.

44. Esta concentración de las importaciones procedentes de los países en desarrollo resulta aún más evidente si dichas importaciones se comparan, producto por producto, con las importaciones procedentes de todas las fuentes realizadas por los países desarrollados con economía de mercado. Por ejemplo, en 1965, los 20 principales productos manufacturados importados de los países en desarrollo representaron alrededor del 18% del valor del total de las importaciones efectuadas por los países desarrollados con economía de mercado para dichos productos, mientras que el total de sus importaciones procedentes de los países en desarrollo realizadas aquel año sólo constituyó algo más del 5% del total de las importaciones procedentes de todas las fuentes realizadas por los países desarrollados con economía de mercado.

Productos textiles, incluidas las prendas de vestir

45. La importación de prendas de vestir procedentes de los países en desarrollo aumentó de 177 millones de dólares en 1961 a 432 millones de dólares en 1965, es decir, un aumento de un 17% a un 21% en la parte correspondiente a los países en desarrollo en el total de las importaciones de los países desarrollados con economía de mercado. Este aumento considerable se debió sobre todo a Hong Kong, cuya parte aumentó de 124 millones de dólares a 301 millones de dólares en dicho período. En 1965, más del 80% del total de las importaciones procedentes de los países en desarrollo fue absorbido por los Estados Unidos de América, la República Federal de Alemania y el Reino Unido.

46. Las importaciones de tejidos distintos de los de algodón, incluidos los tejidos de yute, aumentó de 174 millones de dólares en 1961 a 252 millones de dólares en 1965, de los cuales casi 230 millones de dólares eran tejidos de yute. Los Estados Unidos recibieron el 75% de estas exportaciones de los países en desarrollo, aumentando sus importaciones de 120 millones de dólares en 1961 a 183 millones de dólares en 1965. La India suministró 212 millones de dólares, o sea, casi el 90% de estas exportaciones, a los países desarrollados con economía de mercado.

47. Las importaciones de tejidos de algodón procedentes de los países en desarrollo aumentaron de 117,5 millones de dólares en 1961 a 194 millones de dólares en 1965. El Reino Unido sigue siendo el principal importador, con 69 millones de dólares en 1965; los Estados Unidos vienen en segundo lugar, con 63 millones de dólares. Los dos principales proveedores de materias textiles de algodón son Hong Kong y la India, cuyos envíos aumentaron respectivamente de 1961 a 1965 de 45 millones de dólares a 70 millones de dólares y de 48 millones de dólares a 64 millones de dólares.

48. Las importaciones de alfombrados y tapicería procedentes de los países en desarrollo ascendieron a 138 millones de dólares en 1965, frente a 77 millones de dólares en 1961. En dicho período, estas importaciones aumentaron de 30 millones de dólares a 70 millones de dólares en los países de la CEE, de 9 millones de dólares a 16 millones en los Estados Unidos, y de 20 millones de dólares a 22 millones en el Reino Unido.

El principal proveedor de alfombrados y tapicería es Irán, cuyas exportaciones aumentaron de 45 millones de dólares en 1961 a 88 millones de dólares en 1965.

49. Las importaciones de otros productos textiles (incluidos sacos y talegas, tiendas de capaña, mantas, etc.) ascendieron a 91 millones de dólares en 1965, frente a 69 millones de dólares en 1961. Australia fue el principal importador, con compras por valor de 23 millones de dólares en 1965. La República Federal de Alemania, Italia y el Reino Unido fueron otros mercados importantes. Aunque la India es el principal exportador de estos productos, las importaciones procedentes de dicho país sólo aumentaron de 34,9 millones de dólares en 1961 a 39 millones en 1965, mientras que las de Hong Kong pasaron de 13 millones de dólares a 27 millones.

50. Los hilados e hilos de fibras textiles (todas las fibras) representaron en 1965 importaciones evaluadas en 55,7 millones de dólares, frente a 41 millones en 1961. Las importaciones en los países de la CEE (sobre todo la República Federal de Alemania) aumentaron de 15,6 millones de dólares en 1961 a 19,2 millones en 1965. Las importaciones del Reino Unido bajaron de 13,7 millones de dólares en 1961 a 10,9 millones en 1965. Entre los países en desarrollo, la India siguió siendo el principal proveedor, habiendo exportado por valor de 18 millones de dólares en 1965, pero esta cifra fue inferior en más de 3 millones a la de 1961. Otros proveedores importantes fueron Hong Kong, Israel, Brasil y Colombia.

Productos alimenticios, incluidos bebidas y tabaco

51. Las importaciones de productos alimenticios elaborados procedentes de los países en desarrollo efectuadas por los países desarrollados con economía de mercado aumentaron en menos de un 2 % durante el período 1961 a 1965.

52. En gran parte, este lento crecimiento es atribuible a la disminución del comercio de bebidas alcohólicas, cuyas importaciones bajaron de 271 millones de dólares en 1961 a 200 millones de dólares en 1965. Las importaciones francesas de bebidas alcohólicas registraron una baja de 80 millones de dólares en este período, debido sobre todo a una reducción de sus importaciones procedentes de Argelia y Túnez.

53. El mayor aumento en las importaciones de productos alimenticios procedentes de los países en desarrollo efectuadas por los países desarrollados con economía de mercado se registró en los frutos en conserva y los preparados de frutas, cuyas importaciones aumentaron de 99 millones de dólares en 1961 a 154 millones en 1965. Las importaciones de legumbres preparadas y en conserva realizadas por los países desarrollados con economía de mercado aumentaron también durante dicho período de 55 millones de dólares a 78 millones. China (Taiwán) fue el principal proveedor de estos productos, elevándose las importaciones de frutas en conserva y preparados de frutas procedentes de dicho país efectuadas por los países desarrollados con economía de mercado de 11 millones de dólares a 23 millones, y las de legumbres preparadas y en conserva, de 3 mi-

llones de dólares a 31 millones. Israel, Malasia y México son también los principales proveedores.

54. Aunque las importaciones de carne envasada o preparados de carne procedente de los países en desarrollo efectuadas por los países desarrollados con economía de mercado aumentó ligeramente de 134 millones de dólares en 1961 a 143 millones en 1965, estas importaciones bajaron en el Reino Unido de 73 millones de dólares en 1961 a 50 millones en 1965. Esta disminución reflejó un descenso considerable en las importaciones procedentes de la Argentina, de 27 millones de dólares a 11 millones. Durante el mismo período, las importaciones de estos productos hechas por los Estados Unidos aumentaron de 43 millones de dólares a 53 millones, y las realizadas por la CEE pasaron de 18 millones de dólares a 33 millones, reflejando mayores importaciones procedentes de Yugoslavia, Brasil, Paraguay y Uruguay.

55. Los países desarrollados con economía de mercado aumentaron sus importaciones de pescado envasado y de preparados de pescado de 46 millones de dólares en 1961 a 62 millones en 1965. Francia y los Estados Unidos siguen siendo los principales importadores, con alrededor de 20 millones de dólares cada uno en 1965. Los principales proveedores son Marruecos, México, Senegal, Perú y Panamá.

Madera de construcción manufacturada

56. Ha continuado aumentando la parte correspondiente a las importaciones de madera de construcción manufacturada procedente de los países en desarrollo en el total de las importaciones de estos productos realizadas por los países desarrollados con economía de mercado. Las importaciones de madera desbastada pasaron de 152 millones de dólares en 1961 a 216 millones en 1965, y las importaciones de chapas y madera contrachapada pasaron de 46 millones de dólares a 118 millones. Los Estados Unidos son con creces el importador más importante de chapas y madera contrachapada procedentes de los países en desarrollo; en 1965, representó casi el 70 % del total de las importaciones de estos productos realizadas por los países desarrollados con economía de mercado. El Reino Unido es el principal importador de madera desbastada (68 millones de dólares en 1965). Las Filipinas siguieron siendo el principal proveedor de chapas y madera contrachapada (29 millones de dólares en 1965), pero se registró un aumento notable en las importaciones procedentes de China (Taiwán), que pasaron de 5 millones de dólares en 1961 a 22 millones en 1965; en forma similar, las importaciones procedentes de la República de Corea aumentaron de 1 millón de dólares a 15 millones de dólares. Malasia fue el principal proveedor de madera desbastada (48 millones de dólares en 1965).

Cuero y productos de cuero

57. Durante el período de 1961 a 1965, las importaciones de cuero y de productos de cuero procedentes de los países en desarrollo aumentaron en menos del 8 %. En el Reino Unido, que fue el principal importador de estos productos, las importaciones bajaron de

36 millones de dólares a 33 millones, mientras que aumentaron de 7 millones de dólares a 22 millones en los Estados Unidos y con menos rapidez en la CEE de 23 millones de dólares a 33 millones. Los principales cambios ocurridos en el suministro de cuero procedente de los países en desarrollo han sido la aparición de los países de América Latina como proveedores importantes de los Estados Unidos y una ligera baja de las importaciones procedentes de la India, que siguió siendo el proveedor principal (55 millones de dólares en 1965).

Productos químicos

58. Las importaciones de productos químicos inorgánicos, óxidos, etc., procedentes de los países en desarrollo aumentaron de 47 millones de dólares a 86 millones entre 1961 y 1965. Los dos principales mercados de estos productos fueron los Estados Unidos (por valor de 30 millones de dólares de importaciones en 1965) y Noruega (27,2 millones de dólares). Los dos proveedores principales fueron Jamaica y Guinea, cuyas exportaciones a los países desarrollados dieron en 1965 un total de 22,1 y de 20,5 millones de dólares, respectivamente. Sin embargo, aumentaron también las exportaciones de Guyana, Trinidad y Tabago y las Indias Occidentales Neerlandesas.

59. Las importaciones de abonos manufacturados procedentes de los países en desarrollo aumentaron aún con mayor rapidez. Acusaron un total de 28 millones de dólares en 1965, contra 12 millones en 1961. La principal corriente comercial en esta rama es la que existe entre Chile (que proporciona casi la mitad del total de las exportaciones de abonos de los países en desarrollo) y los Estados Unidos, que reciben prácticamente todas las exportaciones de Chile (evaluadas en 13 millones de dólares en 1965). El otro proveedor principal es Israel (6 millones de dólares en 1965), que abastece a algunos de los países de la CEE. Exportaron cantidades menos importantes las Indias Occidentales Neerlandesas, Trinidad y Tabago, Colombia, Argentina, Brasil, la República Árabe Unida y Tailandia.

60. Las importaciones de productos medicinales y farmacéuticos procedentes de los países en desarrollo efectuadas por los países desarrollados con economía de mercado dieron un total de 40 millones de dólares en 1965, frente a 18 millones en 1961. Los Estados Unidos son el principal mercado para estos productos (20,5 millones de dólares en 1965), de los que se abastece casi exclusivamente en México y Panamá; estos dos últimos países representaron en dicho año más del 70 % del total de las exportaciones de estos productos efectuadas por los países en desarrollo. Por otra parte, las importaciones procedentes de Brasil y Argelia bajaron considerablemente después de 1961.

61. En el período de 1961 a 1965, las importaciones de aceites esenciales, perfumes, etc., procedentes de los países en desarrollo han disminuido no obstante un aumento registrado en 1965. Estas importaciones ascendieron en 1965 a 53 millones de dólares. Un gran número de países en desarrollo suministran aceites esenciales; pero en su inmensa mayoría las importa-

ciones efectuadas por los Estados Unidos, por valor de 19 millones de dólares, procedieron de América Latina y de Asia, mientras que la masa de las importaciones de la CEE, que ascendieron a 21 millones de dólares, procedía de África.

*Metales forjados*¹⁵

62. Las importaciones de hierro en bruto procedentes de los países en desarrollo efectuadas por los países desarrollados con economía de mercado aumentaron de 36 millones de dólares en 1961 a 65 millones en 1965. Entre 1961 y 1965 hubo grandes disparidades en las tendencias de las importaciones efectuadas por los principales mercados. Mientras que las importaciones de los Estados Unidos bajaron de 19,5 millones de dólares a 13,2 millones y las del Reino Unido aumentaron de 3,4 millones de dólares solamente hasta 3,9 millones, las importaciones de los países de la CEE aumentaron de 11,9 millones de dólares a 24,5 millones, y las del Japón, de escasa importancia en 1961, llegaron a 19,2 millones de dólares. En 1965, los principales proveedores de hierro en bruto entre los países en desarrollo fueron el territorio de la antigua Federación de Rhodesia y Nyasalandia (14 millones de dólares), la India (11,5 millones de dólares), Brasil (7,8 millones de dólares) y Yugoslavia (5,5 millones de dólares).

63. Las importaciones de hierro y acero procedentes de los países en desarrollo (en forma de lingotes, barras, tubos, láminas, etc.) ascendieron a 30,5 millones de dólares en 1965. Los Estados Unidos constituyeron el mercado principal, con una importación de 18,5 millones de dólares, y les siguieron los países de la CEE, Austria y Dinamarca. Los principales proveedores entre los países en desarrollo fueron México, la India, el Ecuador, Yugoslavia, Brasil y Venezuela; el resto de las importaciones procedió de los países en desarrollo de África.

64. La importación de aleaciones de cobre trabajadas procedentes de los países en desarrollo aumentó muy considerablemente, pasando de 3 millones de dólares a 53 millones entre 1961 y 1965. Sin embargo, la mayor parte de este aumento se produjo en 1965 y se debió en gran parte a los factores especiales existentes en el principal país exportador, es decir, Chile. Estas exportaciones de Chile han obedecido bastante a la capacidad de Chile para obtener cobre no forjado al precio interno del productor, conservando al mismo tiempo la posibilidad de vender en el extranjero cobre semielaborado a precios muy influidos por las elevadas cotizaciones de la Bolsa de Metales de Londres para los alambres electrolíticos.

¹⁵ Este grupo de categorías generales se refiere a los epígrafes de la CUCI especificados a continuación:

- 67 — Hierro y acero (incluido el hierro en bruto)
- 681 — Plata, platino y metales del grupo platino
- 682.2 — Cobre trabajado
- 683.2 — Níquel trabajado
- 684 — Aluminio
- 685.2 — Plomo trabajado
- 686.2 — Zinc trabajado
- 687.2 — Estaño trabajado
- 688.0 — Uranio y torio y sus aleaciones.

65. Las importaciones de aluminio procedentes de los países en desarrollo efectuadas por los países desarrollados con economía de mercado ascendieron a 27 millones de dólares en 1965, frente a 23 millones en 1961. De este total, el aluminio no forjado representó 22,3 millones de dólares y el aluminio trabajado 4,4 millones. Francia sigue siendo el principal importador de aluminio no forjado procedente de dichos países (aunque el valor total de sus importaciones bajó de 17,7 millones de dólares en 1961 a 14 millones en 1965). En cambio, las importaciones de aluminio bruto procedentes de los países en desarrollo efectuadas por los Estados Unidos aumentaron durante el mismo período de 0,5 millones de dólares a cerca de 6 millones, y las de aluminio trabajado, de 2,3 millones de dólares a 4,4 millones. Entre los países en desarrollo que son exportadores, Camerún suministró prácticamente todo el aluminio no forjado y Yugoslavia casi todo el aluminio trabajado.

66. Además de estos productos principales — o grupos de productos — importados de los países en desarrollo, quizá sea útil mencionar otros varios productos cuya importación por los países desarrollados con economía de mercado aumentó considerablemente entre 1961 y 1965.

Productos de industrias de precisión y joyas

67. Las importaciones de aparatos de telecomunicaciones aumentaron de 10 millones de dólares en 1961 a 42 millones en 1965. Los Estados Unidos incrementaron sus importaciones de estos productos procedentes de los países en desarrollo de 3 millones de dólares en 1961 a casi 27 millones en 1965. Las importaciones del Reino Unido aumentaron de 6 millones de dólares hasta casi 11 millones. Hong Kong suministró el grueso de estas importaciones (sobre todo, radios de transistores), que pasó de 3 millones de dólares en 1961 a 25 millones en 1965.

68. Las importaciones de aparatos para el registro y la reproducción del sonido, instrumentos de música, etc., procedentes de los países en desarrollo ascendieron a 3,6 millones de dólares en 1965, en comparación con 1,4 millones en 1961. El único mercado importante para estos productos fueron los Estados Unidos, cuyos principales proveedores fueron México, Yugoslavia y la República de Corea.

69. Las importaciones de instrumentos y aparatos científicos, médicos, ópticos, de medición, etc., procedentes de los países en desarrollo ascendieron a 10,8 millones en 1965. El Reino Unido es el principal mercado (5,3 millones de dólares en 1965), seguido por los Estados Unidos (2,3 millones de dólares) y los países de la CEE (1,9 millones de dólares). El principal proveedor fue Hong Kong (que en 1965 representó más de la mitad del total de las exportaciones de los países en desarrollo). Otros proveedores principales fueron el Paquistán, la India, Israel, la Costa de Marfil y Nigeria.

70. Las importaciones de relojes procedentes de los países en desarrollo alcanzaron un total de 1,8 millones de dólares en 1965. Estas importaciones procedieron

casi exclusivamente de Hong Kong y fueron efectuadas por los Estados Unidos, Suiza, Australia y Canadá.

71. Las importaciones de joyas ascendieron a 13 millones de dólares en 1965. Los principales mercados para estos productos procedentes de los países en desarrollo fueron los Estados Unidos (6 millones de dólares en 1965), el Reino Unido (3 millones de dólares) y los países de la CEE. El principal proveedor fue una vez más Hong Kong (cerca de 10 millones de dólares en 1965).

Productos de industrias diversas

72. Las importaciones de cochecitos para niños, juguetes, juegos y artículos de deporte aumentaron considerablemente entre 1961 y 1965, pasando de 21 millones de dólares a 65 millones de dólares. En este período, las importaciones de los Estados Unidos se incrementaron de 7 millones de dólares a 24 millones y las del Reino Unido de 9 millones de dólares a 20 millones, representando estos dos países casi el 70 % del total de las importaciones procedentes de los países en desarrollo efectuadas por los países desarrollados con economía de mercado. Fueron otros mercados: la República Federal de Alemania, el Canadá y Australia. Más del 80 % de estas importaciones procedió de Hong Kong, cuyas exportaciones aumentaron de 17 millones de dólares en 1961 a 55 millones en 1965. Otros proveedores principales fueron el Paquistán y Yugoslavia.

73. Las importaciones de calzado aumentaron de 24 millones de dólares en 1961 a 43 millones en 1965. Las importaciones efectuadas por la CEE, sobre todo por la República Federal de Alemania, aumentaron de 3,7 millones de dólares a 9,9 millones; las realizadas por los Estados Unidos, de 6,6 millones de dólares a 11,1 millones, y las del Reino Unido, de 11,2 millones de dólares a 14,8 millones. Hong Kong es el principal proveedor y sus exportaciones aumentaron de 16 millones de dólares a 24 millones.

74. Las importaciones de maletas y equipaje de mano procedentes de los países en desarrollo aumentaron de 3,4 millones de dólares en 1961 a 24,3 millones en 1965, de los cuales correspondieron a Hong Kong 22 millones. También en este caso, los Estados Unidos fueron el principal mercado, seguidos a gran distancia por el Reino Unido, la República Federal de Alemania y Australia.

75. Las importaciones de muebles procedentes de los países en desarrollo dieron un total de 31 millones de dólares en 1965. En dicho año, los Estados Unidos recibieron más de 13,3 millones de dólares de estos productos, la CEE (principalmente la República Federal de Alemania) 10,3 millones de dólares y el Reino Unido 4,2 millones de dólares. Yugoslavia fue con creces el principal proveedor (cerca de 20 millones de dólares), seguida por Hong Kong (5,9 millones de dólares).

Productos elaborados del petróleo, metales comunes no forjados y barcos y otras embarcaciones (véase el cuadro 3).

76. Las importaciones de productos elaborados del petróleo procedentes de los países en desarrollo efectuadas

CUADRO 8

Importaciones de algunos productos procedentes de países en desarrollo, 1961-1965

(En millones de dólares de los EE.UU. c.i.f.)

CUCI N.º	Producto	1961			1965			Tasa media anual de cre- cimiento (im- portaciones procedentes de países en desarrollo) 1961-1965
		De todo el mundo	De los países en desarrollo	Porcentajes	De todo el mundo	De los países en desarrollo	Porcentajes	
013	Carne envasada, n.e.p., o prepara- dos de carne	453.1	133.9	29.6	506.0	143.5	28.4	0.2
032	Pescado envasado o prepara- dos de pescado	301.5	46.1	15.3	388.7	61.9	15.9	7.7
053	Frutas en conserva y prepara- dos de fruta	405.4	99.3	24.5	516.2	153.8	29.8	11.5
055	Legumbres preparadas y en conserva	202.5	55.0	27.2	284.7	77.9	27.4	9.1
099	Preparados alimenticios, n.e.p.	62.1	2.5	4.0	99.3	6.6	6.6	27.5
112	Bebidas alcohólicas	925.0	270.9	29.3	1 162.6	200.0	17.2	-7.3
243	Madera desbastada	1 435.6	151.9	10.6	1 843.6	216.3	11.7	9.3
251	Pulpa y desperdicios de papel	1 148.6	4.4	0.4	1 538.3	16.5	1.1	39.2
513	Productos químicos inorgá- nicos, etc.	349.6	46.6	13.3	567.9	86.2	15.2	16.6
521	Productos químicos del carbón, el petróleo, etc.	106.7	3.8	3.6	65.5	2.6	4.0	-9.1
541	Productos medicinales y far- macéuticos	436.5	17.9	4.1	707.7	39.3	5.5	21.3
551	Aceites esenciales, perfume, etc.	140.0	44.7	31.7	212.7	53.2	25.0	4.4
561	Abonos manufacturados	403.2	12.3	3.0	542.0	28.1	5.2	23.0
599	Productos químicos, n.e.p. ..	763.5	30.6	4.0	885.3	29.6	3.3	-0.8
611	Cuero	306.5	70.4	23.2	385.3	96.6	25.1	8.3
612	Manufacturas de cuero o cuero artificial	34.5	2.3	6.6	56.8	4.1	7.1	15.6
631	Chapas y maderas contracha- padas, etc.	308.0	46.2	15.0	560.4	117.6	21.0	26.3
632	Manufacturas de madera, n.e.p.	170.1	11.4	6.7	223.0	18.3	8.2	12.6
651	Hilados e hilos de fibras textiles	802.2	40.8	5.1	1 205.7	55.7	4.6	8.1
652	Tejidos de algodón	733.6	117.5	16.0	782.0	194.0	24.8	13.4
653	Tejidos de fibras textiles que no sean de algodón	931.8	174.3	18.7	1 804.8	252.2	14.0	9.7
656	Productos textiles, etc., n.e.p.	222.5	69.3	31.1	308.2	91.3	29.6	7.1
657	Alfombrados y tapicería	276.9	77.3	27.9	476.6	138.3	29.0	15.7
665	Manufacturas de vidrio	146.9	3.2	2.2	232.2	5.1	2.2	12.4
671	Hierro en bruto, etc.	369.1	36.3	9.8	609.7	65.1	10.7	15.7
682.2	Aleaciones de cobre, trabajadas	206.1	2.7	1.3	507.8	53.4	10.5	110.0
684	Aluminio	588.7	22.8	3.9	962.6	26.8	2.8	4.1
685.2	Aleaciones de plomo, tra- bajadas	4.9	1.2	24.4	7.5	1.4	18.7	3.9
686.2	Aleaciones de zinc, trabajadas	11.4	0.8	7.0	18.4	3.0	16.3	39.2
696	Cuchillería	74.4	0.6	0.8	157.4	4.3	2.7	60.7
697	Enseres domésticos de metales comunes	110.5	1.8	1.7	212.0	8.2	3.8	46.1
698	Manufacturas de metales, n.e.p.	510.7	7.5	1.5	657.8	10.7	1.6	9.3
711	Maquinaria generadora de fuerza (excepto la eléctrica)	981.8	37.2	3.8	1 476.4	21.4	1.5	-12.9
724	Aparatos de telecomunica- ciones	680.5	10.0	1.5	1 288.2	42.5	3.3	43.6
821	Muebles	174.7	18.0	10.3	401.5	30.8	7.7	14.4
831	Artículos de viaje, bolsas de mano, etc.	71.7	3.4	4.7	142.5	24.3	17.0	60.7
841	Prendas de vestir (excepto el confeccionado de pieles) ..	1 032.8	177.2	17.2	2 018.7	431.6	21.4	24.9

CUADRO 8

Importaciones de algunos productos procedentes de países en desarrollo, 1961-1965 (continuación)

(En millones de dólares de los E.E.U.U. c.i.f.)

CUCI N.º	Producto	1961			1965			Tasa media anual de cre- cimiento (im- portaciones procedentes de países en desarrollo) 1961-1965
		De todo el mundo	De los países en desarrollo	Porcentajes	De todo el mundo	De los países en desarrollo	Porcentajes	
851	Calzado	338.9	23.5	6.9	530.5	42.6	8.0	16.1
861	Elementos de óptica, etc. ...	688.4	6.2	0.9	1 257.0	10.8	0.9	14.9
864	Relojes	223.6	—	—	359.3	1.8	0.5	—
891	Instrumentos de música, etc..	275.3	1.4	0.5	541.7	3.6	0.7	26.6
893	Artículos de materias plásticas artificiales, n.e.p.	119.8	2.3	1.9	330.0	18.9	5.7	65.8
894	Cohechitos para niños, ju- guetes, juegos y artículos de deporte	262.0	20.8	7.9	562.0	64.6	11.5	31.8
897	Joyas y otros objetos de orfe- brería de oro y plata	136.1	8.1	6.0	182.8	13.1	7.2	12.8
899	Artículos manufacturados, n.e.p.	317.9	45.8	14.4	435.7	91.0	20.9	18.7
	TOTAL	18 245.6	1 960.2	10.7	28 015.0	3 060.6	10.9	11.8

Fuentes: Naciones Unidas, *Commodity Trade Statistics, Statistical Papers, Series D*; OCDE, *Foreign Trade Statistics Bulletins, Series C*.

por los países desarrollados con economía de mercado ascendieron en 1965 a 1.739 millones de dólares, que representan el 25 % del total de las importaciones de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo. La situación de los productos de petróleo no requiere un examen más detenido en este informe, ya que dichos productos forman parte de un mercado mundial cuya evolución depende sobre todo de decisiones adoptadas fuera de los países en desarrollo.

77. Los metales comunes no forjados procedentes de los países en desarrollo representaron en 1965 importaciones evaluadas en 1.654 millones de dólares, equivalentes al 24 % del total de las importaciones de manufacturas y semimanufacturas procedentes de estos países y realizadas por los países desarrollados con economía de mercado. Las aleaciones de cobre constituyen el grueso de estas importaciones de metales no forjados (72 % en 1965). Debe observarse que los productos de esta categoría sólo entrañan una elaboración reducida en comparación con los productos definitivos de los minerales originales y que, por lo tanto, son virtualmente materias primas.

78. Las importaciones de barcos y otras embarcaciones procedentes de los países en desarrollo recibidas por los países desarrollados con economía de mercado ascendieron a 36 millones de dólares en 1965. Son sobre todo artículos de reexportación.

Perlas, piedras preciosas y semipreciosas

79. Las importaciones de estos artículos procedentes de los países en desarrollo y efectuadas por los países

desarrollados con economía de mercado, se evaluaron en 365 millones de dólares en 1965, equivalentes al 9 % del total de las importaciones de manufacturas y semimanufacturas (excluidos los metales comunes no forjados, los productos del petróleo y los barcos y otras embarcaciones) procedentes de los países en desarrollo.

80. En 1965, el Reino Unido importó 150 millones de dólares de este total de 365 millones, es decir, más del 40 %. Sin embargo, para los años anteriores no se dispone de cifras, sobre una base comparable, para las importaciones de estos productos, efectuadas por el Reino Unido y, en consecuencia, al examinar el período de 1961 a 1965 no fue posible incluir estos artículos en las cifras totales de las importaciones de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo.

81. En cuanto a los otros principales países desarrollados con economía de mercado, respecto de los cuales se dispone de cifras comparables para los años anteriores, las importaciones efectuadas por la CEE aumentaron de 32 millones de dólares en 1961 a 64 millones en 1965; pero a pesar de este aumento considerable, la parte correspondiente a los países en desarrollo en este mercado sólo aumentó del 16 % al 17 %. Las importaciones de los Estados Unidos pasaron de 37 millones de dólares a 83 millones de dólares — aumentando la parte correspondiente a los países en desarrollo del 17 % al 23 % — y las importaciones del Japón pasaron de 3 millones de dólares a 19 millones de dólares, es decir, un aumento en la parte correspondiente a los países en desarrollo del 28 % al 43 %.

82. Estos artículos son de fundamental importancia para las exportaciones de varios países en desarrollo. En 1965, Israel proporcionó productos por valor de 98 millones de dólares; Sierra Leona, por valor de 66 millones de dólares; Angola y la India, por 28 millones cada uno; la República Democrática del Congo, por 24 millones; Hong Kong, por 22 millones; y la Unión Aduanera Ecuatorial y la República Unida de Tanzania, por 18 millones de dólares cada uno.

D. — CONCLUSIONES FINALES

83. a) Las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo están integradas sobre todo por unos cuantos grupos de productos que representan una tecnología sencilla y la elaboración de algunas materias primas o recursos.

b) Mientras que estos productos representan una parte cada vez menor en el total de las importaciones realizadas por los países desarrollados con economía de mercado, los países en desarrollo dependen cada vez más de las exportaciones de dichos artículos y están obteniendo una mayor participación en el total de las importaciones de estos artículos realizadas por los países desarrollados con economía de mercado.

c) Sin embargo, se ha producido cierta diversificación en los tipos de productos exportados por los países en desarrollo y también en lo que respecta a los mercados que suministran dichos productos. No obstante esta tendencia a la diversificación, no ha aumentado mucho la parte correspondiente a todos los países en desarrollo en el total de las importaciones de manufacturas y semimanufacturas realizadas por los países desarrollados con economía de mercado en el período de 1961 a 1965.

d) Respecto de la distribución geográfica de las importaciones procedentes de los países en desarrollo, una de las características notables de la tendencia reciente ha sido la diversificación y el rápido aumento en las importaciones procedentes de dichos países realizadas por los Estados Unidos. La diversificación y el crecimiento citados pueden observarse también en las importaciones realizadas por la República Federal de Alemania, pero en menor escala en lo que respecta al valor.

e) La expansión de las exportaciones de los países en desarrollo a los países desarrollados con economía de mercado durante el período de 1961 a 1965 se limitó a un número reducido de países: en primer lugar, Hong Kong, seguido por China (Taiwán), Yugoslavia, Israel, varios países de América Latina y la República de Corea.

Capítulo III

Importaciones de manufacturas y semimanufacturas recibidas por los países socialistas de Europa oriental y procedentes de países en desarrollo

A. — TENDENCIAS GENERALES

84. En el decenio 1955-1965, el sector más dinámico de todas las corrientes de comercio mundial fue el comercio de toda clase de productos entre los países en desarrollo y los países socialistas. Las exportaciones de los países en desarrollo a los países socialistas de Europa oriental pasaron de unos 610 millones de dólares en 1955 a 1.400 millones de dólares en 1960 y a más de 2.800 millones de dólares en 1965, o sea, que en diez años alcanzaron un volumen más de cuatro veces mayor.

85. Las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo a los países socialistas de Europa oriental han aumentado a ritmo acelerado. Dichas exportaciones, que eran mínimas en 1955, ascendieron a aproximadamente 200 millones de dólares en 1961 y a 558 millones de dólares en 1965 (véase cuadro 9).

86. La proporción correspondiente a las manufacturas y semimanufacturas en las importaciones totales recibidas por los países socialistas y procedentes de los países en desarrollo ha aumentado notablemente entre 1961 y 1965, elevándose de menos del 8% en 1961 a más del 16% en 1964, y a más del 19% en 1965.

87. Pese al rápido aumento ocurrido en años recientes, tanto el nivel absoluto como el relativo de este comercio

no es aún muy elevado. Por ejemplo, en 1965, los países de la Comunidad Económica Europea importaron manufacturas de los países en desarrollo (grupos 5 a 8 de la CUCI) por valor de 1.094 millones de dólares, mientras que los países socialistas de Europa oriental realizaron importaciones por valor de aproximadamente 558 millones de dólares.

B. — DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

88. En las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo a los países socialistas de Europa oriental, Yugoslavia ocupó el primer lugar¹⁶. De un total de aproximadamente 558 millones de dólares en 1965, proporcionó 346 millones de dólares, o sea más del 60% del total (véase cuadro 10). Aproximadamente la mitad de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de Yugoslavia a los países socialistas de Europa oriental fueron a la Unión Soviética.

¹⁶ El comercio entre Yugoslavia y los países socialistas de Europa oriental se ha incrementado muy rápidamente en los últimos años, elevándose de 167 millones de dólares en 1962 a 460 millones de dólares en 1965. La parte que corresponde a los países socialistas de Europa oriental en las exportaciones de Yugoslavia pasó de solamente 24% en 1962 a 42% en 1965. En realidad, al comercio con estos países se deben las tres cuartas partes del aumento de las exportaciones de Yugoslavia durante este período.

CUADRO 9

Exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo
a los países socialistas de Europa oriental, 1961-1965

(En millones de dólares de los EE.UU.)

Productos	1961	1962	1963	1964	1965
<i>Procedentes de Yugoslavia</i>					
Productos químicos	9	9	13	22	31
Maquinaria, etc.	59	55	50	59	157
Otras manufacturas	56	51	—	118	158
Total	124	115	137	199	346
<i>Procedentes de otras regiones en desarrollo</i>					
Productos químicos	6	12	7	23	20
Maquinaria, etc.	—	—	—	—	2
Otras manufacturas	70	65	100	145	190
Total	76	77	107	168	212
<i>Total de los países en desarrollo</i>					
Productos químicos	15	21	20	25	51
Maquinaria, etc.	59	55	50	59	157
Otras manufacturas	126	116	174	263	348
Total	200	192	244	367	558

Fuente: Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, marzo de 1967; y *Commodity Trade Statistics, Statistical Papers, Serie D*.

CUADRO 10

Distribución por productos de las exportaciones de manufacturas
y semimanufacturas de los países en desarrollo a los países socialistas
de Europa oriental, 1962-1965

(En millones de dólares de los EE.UU.)

Productos	1962	1963	1964	1965
<i>Procedentes de Yugoslavia</i>				
Maquinaria, etc.	55	50	59	157
Productos químicos	9	13	22	31
Hilados y tejidos	1	4	6	7
Otros productos	50	70	112	151
Total	115	137	199	346
<i>Procedentes de otros países en desarrollo</i>				
Hilados y tejidos	36	65	100	140
Productos químicos	12	7	23	20
Maquinaria, etc.	—	—	—	2
Otros productos	29	35	45	50
Total	77	107	168	212

Fuente: Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, mayo 1966, marzo y mayo de 1967.

89. Las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los demás países en desarrollo a los países socialistas de Europa oriental se elevaron de 77 millones de dólares en 1962 a 212 millones de dólares

en 1965, o sea, que casi se triplicaron. Asimismo, la parte correspondiente a las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas en las exportaciones totales de estos países en desarrollo a los países socialistas de Europa oriental se elevó de 6% en 1962 a más de 11% en 1964 y a casi 12% en 1965.

90. No se dispone de información detallada que indique exactamente la importancia relativa de otros países en desarrollo, aparte de Yugoslavia, como exportadores de manufacturas y semimanufacturas a los países socialistas de Europa oriental. Sin embargo, la información preliminar acerca de las exportaciones procedentes de la India y de la República Árabe Unida parece sugerir que más de una cuarta parte (aproximadamente 79 millones de dólares) de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de todos los países en desarrollo a los países socialistas en 1964 correspondió a la India y más de una décima parte (34 millones de dólares) a la República Árabe Unida. En conjunto, a estos tres países (Yugoslavia, la India y la República Árabe Unida) corresponde, al parecer, más del 90% del total, y los países restantes contribuyen aproximadamente una décima parte del mismo. La parte correspondiente a las manufacturas y semimanufacturas en las exportaciones de la India y de la República Árabe Unida a los países socialistas se elevó de cerca de cero a mediados del decenio 1950-1960 a casi un tercio y un quinto, respectivamente, en 1965.

91. Entre los países socialistas de Europa oriental importadores, el mayor mercado lo constituyó la Unión

Soviética. En 1965, le correspondió aproximadamente la mitad de las importaciones totales de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo y con destino a esta región. Checoslovaquia y Alemania oriental fueron los otros dos importadores principales.

C. — COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES

92. Los productos importados por los países socialistas de los países en desarrollo se pueden agrupar en tres categorías generales. La primera de éstas, que en términos absolutos es la más importante en este momento, consiste en manufacturas y semimanufacturas que constituyen exportaciones tradicionales de algunos de los países en desarrollo. Entre ellas figuran principalmente los productos textiles, el calzado y prendas de vestir.

93. El segundo grupo está formado por productos que son exportaciones relativamente nuevas de los países en desarrollo y que reflejan los esfuerzos hechos por los países importadores y exportadores por diversificar su comercio. Las listas de importaciones de Checoslovaquia incluyen unas 35 partidas de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países en desarrollo, que van desde baterías, neumáticos, pequeños instrumentos, accesorios, revestimiento de pisos, cepillos y artículos de deporte a instrumentos para trabajar metales, cosméticos, refrigeradores, vinos y jugos de fruta. Este incremento y diversificación del comercio parece ser resultado de encuestas sistemáticas de mercados, métodos de fomento de las importaciones, misiones comerciales y contactos entre los expertos. Hungría proyecta importar de los países en desarrollo nuevos productos tales como refrigeradores, compresores, equipo de aire acondicionado, baterías, etc.; recientemente se han adquirido a la India 500 vagones de ferrocarril, lo que constituye un ejemplo importante de esta evolución. Bulgaria también va a importar, en virtud de su último acuerdo con la India, productos químicos, productos farmacéuticos, motores diesel, neumáticos, baterías, chasis de automóviles, etc.

94. La tercera categoría, muy pequeña en la actualidad, puede desempeñar un importante papel en el futuro. Incluye importaciones de manufacturas y semimanufacturas que son consecuencia de acuerdos de cooperación industrial entre los países socialistas y los países en desarrollo. En virtud del último acuerdo entre la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y Argelia, el primero de estos países se ha comprometido a importar acero fabricado en una acería que se construirá en Argelia con ayuda soviética. El comercio de cueros y pieles de Paquistán también ha sido el resultado de un afán de cooperación por ambas partes. El intercambio de bienes de este tipo requiere nuevos métodos de fomentar el comercio. Refleja los esfuerzos realizados conjuntamente por lograr una transformación planificada de la estructura de la producción y del comercio de los países en desarrollo.

95. El examen de la estructura de las exportaciones de los tres países en desarrollo que son los principales

abastecedores demuestra que el cuadro de exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de Yugoslavia a los países socialistas difiere de las exportaciones de los otros países (véase cuadro 10). Más del 45% de todas las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de Yugoslavia a los países socialistas en 1965 consistieron en maquinaria y equipo de transporte. Entre estos productos tienen importancia algunas formas de manufacturas relativamente avanzadas: por ejemplo, equipo para distribución de energía eléctrica, barcos y otras embarcaciones, equipo de transporte. También tiene importancia el hecho de que se haya ampliado considerablemente la composición de las importaciones de manufacturas y semimanufacturas, como consecuencia de lo cual Yugoslavia ya no depende tanto como en los años que siguieron a 1950 de las exportaciones de unos pocos productos. En la mayoría de los aspectos, el intercambio de productos entre Yugoslavia y los países socialistas ha tomado una forma más parecida a la de intercambio de bienes entre dos países desarrollados que entre un país en desarrollo y un país desarrollado. La transición a esta etapa se alcanzó en un espacio de aproximadamente 10 años.

96. Las exportaciones más importantes de manufacturas y semimanufacturas de la India a los países socialistas fueron manufacturas de yute, tejidos de algodón en piezas, calzado y manufacturas de fibra de coco. Estos cuatro productos alcanzaron un valor de aproximadamente 64 millones de dólares en 1964/65, o sea, más o menos el 80% de las exportaciones totales de manufacturas y semimanufacturas de la India a este grupo de países. A un solo producto — las manufacturas de yute — corresponde más de la mitad de este total.

97. En el caso de la República Árabe Unida, además de los hilados y tejidos de algodón que siguen representando el grueso de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas, se exportaron diversos bienes de reciente producción a los países socialistas de Europa oriental, entre ellos, productos alimenticios elaborados, productos químicos, fibras e hilados artificiales, aceites esenciales, medicamentos, calzado y otros bienes de consumo. Incluso se puede decir que los países socialistas son ahora el mercado principal de algunos de estos productos.

D. — OBSERVACIONES FINALES

98. Los datos relativos a las importaciones de manufacturas y semimanufacturas recibidas por los países socialistas de Europa oriental y procedentes de los países en desarrollo tienen las siguientes características:

a) El grueso de estas importaciones está compuesto de productos tradicionales exportados por los países en desarrollo, y en especial de productos textiles;

b) Varios productos que son relativamente nuevos en las exportaciones de los países en desarrollo han sido importados también por los países socialistas y traducen el esfuerzo cada vez mayor de ambos grupos de países por diversificar su comercio;

c) Se observa una gran concentración del comercio, en función de los países de procedencia y de destino de los productos.

Capítulo IV

Comercio de manufacturas y semimanufacturas entre países en desarrollo *

A. — TENDENCIAS GENERALES

99. En 1965, el comercio de toda clase de productos entre países en desarrollo ascendió a 7.905 millones de dólares, cifra que sobrepasaba en 35% la alcanzada en 1955. A pesar de este aumento, la parte correspondiente a este comercio en el comercio total de estos países disminuyó paulatinamente durante este período, pasando del 24,5% en 1955 al 21,1% en 1965 (véase el cuadro 11).

100. El comercio de manufacturas y semimanufacturas entre países en desarrollo casi se duplicó durante el período que se reseña; su valor pasó de 925 millones de dólares en 1955 a 1.761 millones en 1965. Este aumento se refleja asimismo en el incremento de la parte proporcional que representan las manufacturas y las semimanufacturas en el comercio total entre países en desarrollo, que en 1955 aumentó en un 15,8% y en 1965 en un 22,3%.

101. No obstante, la intensificación de la corriente comercial de manufacturas y semimanufacturas entre países en desarrollo fue menor que el aumento de las exportaciones de esos mismos productos, que ascendieron a 4.886 millones de dólares en 1965, lo cual representa un aumento de 162% desde 1955. Este rápido aumento del comercio total ha reducido la proporción relativa del comercio de manufacturas y semimanufacturas entre los países en desarrollo. Esta proporción disminuyó notablemente, del 49,6% al 36%, entre 1955 y 1965.

102. No cabe duda de que esta tendencia descendente del comercio entre países en desarrollo refleja el interés cada vez mayor de estos países por aumentar sus exportaciones principalmente a los países desarrollados con economía de mercado, con objeto de poder financiar las necesidades de importaciones de productos procedentes de ellos, que son cada vez mayores. Lo que es más importante, esta tendencia descendente es en gran parte consecuencia de la sustitución de importaciones que se está efectuando, según pautas análogas, en los diversos países en desarrollo. Las grandes distancias que separan a los países en desarrollo de África, Asia y América Latina hacen que el comercio interregional sea costoso y difícil y, por lo tanto, han agravado la mencionada tendencia descendente.

B. — DISTRIBUCIÓN DEL COMERCIO ENTRE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

103. La distribución del comercio de manufacturas y semimanufacturas entre los países en desarrollo muestra

* Debido a falta de datos, este análisis se refiere principalmente a los productos manufacturados tradicionales. Sin embargo, se ha tratado de ampliarlo de modo que incluya productos alimenticios elaborados, productos de la madera, productos derivados del petróleo y otros mencionados en los capítulos precedentes.

una semejanza sorprendente con la de sus exportaciones totales de dichos productos. En ambos casos, las exportaciones principales están integradas por una gama limitada de productos que consisten mayormente en productos textiles y « otras manufacturas de la industria ligera ». En 1965, a estos dos grupos les correspondieron 1.148 millones de dólares, es decir, cerca de las dos terceras partes del comercio de manufacturas de los países en desarrollo. El proceso de sustitución de las importaciones se refleja en la disminución de las participaciones de estos dos grupos en el comercio total de manufacturas y semimanufacturas entre los países en desarrollo. Ese descenso tuvo un efecto especialmente acusado en los productos textiles, cuya proporción en el comercio total de manufacturas entre los países en desarrollo disminuyó del 41,1% en 1955 al 28,9% en 1965.

104. Las demás exportaciones, formadas por productos químicos y maquinaria y material de transporte, se han caracterizado por las tasas más altas de incremento de este comercio entre los países en desarrollo durante el período que abarca el presente estudio; este aumento resultó posible gracias a la rápida expansión de la demanda de importaciones de esos grupos de productos en los países en desarrollo. Sus intercambios recíprocos de productos químicos se elevaron de 82 millones de dólares en 1955 a 259 millones de dólares en 1965, lo que representa un aumento de 8,9% a 14,7% del comercio total de manufacturas y semimanufacturas entre los países en desarrollo. De modo análogo, durante el mismo período aumentó el comercio de maquinaria y equipo de transporte, pasando de 92 millones de dólares a 354 millones de dólares, lo que representa un incremento relativo de 8,9% a 20,1%.

105. Con respecto a productos tales como productos alimenticios elaborados y productos que se incluyen en los conceptos « materiales crudos » y « combustibles minerales », sólo se dispone de cifras para 1962 (véase el cuadro 12). Si las mencionadas categorías se incluyen en el comercio total de manufacturas y semimanufacturas entre los países en desarrollo, se calcula que en 1962 su proporción alcanzó cerca del 38%.

106. La proporción de los productos manufacturados incluida en el concepto « materiales crudos » fue del 3,6% del total y estuvo principalmente integrada por las siguientes partidas: maderas desbastadas o simplemente trabajadas, desperdicios y desechos de caucho sin endurecer y una proporción relativamente pequeña de pulpa y desperdicios de papel.

107. El Brasil e Indonesia son, en ese orden, los principales proveedores de los dos primeros productos.

108. La parte correspondiente a alimentos preparados fue del 6,6% del total, y comprendía principalmente los productos siguientes: conservas de carne, conservas

CUADRO 11

Exportaciones de los países en desarrollo a todos los países y a otros países en desarrollo, 1955-1965

A = Índice de aumento (1955 = 100)
 B = Porcentaje del total (0-9) en cada año
 C = Porcentaje de las exportaciones totales de manufacturas y semimanufacturas (5-8 menos 67/68, excepto el grupo 681) en cada año
 D = Porcentaje del comercio total entre países en desarrollo
 E = Porcentaje del comercio total de manufacturas y semimanufacturas entre países en desarrollo
 (En millones de dólares de los EE.UU.)

CUCI N.º	1955	1956 ^a	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
0-9, Todos los productos											
A todos los países	23 927	24 860	25 815	25 131	26 117	27 916	28 219	29 630	32 310	35 243	37 541
A países en desarrollo	5 862	5 800	6 288	5 756	5 799	6 194	6 243	6 570	6 920	7 412	7 905
A	100.0	98.9	107.3	98.2	98.9	105.7	106.5	112.1	118.0	126.4	134.9
B	24.5	23.3	24.4	22.9	22.2	22.2	22.1	22.2	21.4	21.0	21.1
5-8, Productos manufacturados, ex-											
ceptados los metales comunes											
A todos los países	1 864	1 870	2 149	2 056	2 283	2 624	2 777	3 116	3 724	4 168	4 886
A países en desarrollo	925	967	989	896	925	1 097	1 211	1 260	1 424	1 543	1 761
A	100.0	104.5	106.9	96.9	100.0	118.6	130.9	136.2	153.9	166.8	190.4
B	3.9	3.9	3.8	3.6	3.5	3.9	4.3	4.3	4.4	4.4	4.7
C	49.6	51.7	46.0	43.6	40.5	41.8	43.6	40.4	38.2	37.0	36.0
D	15.8	16.7	15.7	15.6	16.0	17.7	19.4	19.2	20.6	23.8	22.3
5 Productos químicos											
A todos los países	254	235	259	245	251	313	340	372	416	483	570
A países en desarrollo	82	90	99	92	98	111	130	153	184	225	259
A	100.0	109.8	120.7	112.2	119.5	135.4	158.5	186.6	224.4	274.4	315.9
C	4.4	4.8	4.6	4.5	4.3	4.2	4.7	4.9	4.9	5.4	5.3
E	8.9	9.3	10.0	10.3	10.6	10.1	10.7	12.1	12.9	14.6	14.7
7 Maquinaria y equipo de transporte											
A todos los países	125	135	167	192	233	275	319	417	449	462	657
A países en desarrollo	92	105	110	105	134	165	192	266	306	294	354
A	100.0	114.1	119.6	114.1	145.7	179.3	208.7	289.1	332.6	319.6	384.8
C	4.9	5.6	5.1	5.1	5.9	6.3	6.9	8.5	8.2	7.1	7.2
E	8.9	10.9	11.1	11.7	14.5	15.0	15.9	21.1	21.5	19.1	20.1
67 y 68, Metales comunes											
A todos los países	1 263	1 420	1 297	937	1 218	1 496	1 482	1 490	1 565	1 817	2 154
A países en desarrollo	69	78	105	85	91	121	122	146	175	202	261
A	100.0	113.0	152.2	123.2	131.9	175.4	176.8	211.6	253.6	292.8	378.3
65 Productos textiles											
A todos los países	668	690	746	681	743	928	978	991	1 133	1 238	1 384
A países en desarrollo	380	393	399	349	341	410	430	414	432	457	509
A	100.0	102.6	105.0	91.8	89.7	107.9	113.2	108.9	113.7	120.3	133.9
C	2.4	2.9	18.6	17.0	14.9	15.6	15.5	13.3	11.6	11.0	11.4
E	41.1	40.3	40.3	39.0	36.9	37.4	35.5	32.9	30.3	29.6	28.9
6 y 8, Otras manufacturas de la industria ligera											
A todos los países	817	810	977	938	1 056	1 108	1 140	1 336	1 726	1 985	2 275
A países en desarrollo	371	382	381	350	352	411	459	427	502	567	639
A	100.0	103.0	102.7	94.3	94.9	110.8	123.7	115.1	135.3	152.8	172.2
E	40.1	39.5	38.5	39.1	38.1	37.5	37.9	33.9	35.3	36.7	36.3

Fuentes: Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, marzo y abril de 1961, 1966 y 1967; *Commodity Trade Statistics*, *Statistical Papers, Series D*, 1955-1965.
^a Con exclusión de Yugoslavia.

CUADRO 12

Exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de algunos países en desarrollo a todos los países y a otros países en desarrollo, 1962 *
(En miles de dólares de los EE.UU.)

Número de la CUCI	Productos	Todos los países	Países en desarrollo
012	Carnes secas, saladas o ahumadas	9 768	545
013	Carnes envasadas y preparados de carne	98 159	9 055
032	Pescado envasado y preparados de pescado	31 348	4 591
046	Sémola y harina de trigo o de comuña	11 939	11 456
047	Otras sémolas y harinas de cereales	2 095	1 056
048	Preparados de cereales	11 718	9 917
052	Frutas secas	11 520	3 609
053	Frutas en conserva y preparados de frutas	95 180	8 939
055	Legumbres en conserva o preparadas	47 737	11 057
062	Preparados de azúcar, excepto de chocolate	2 609	1 582
071.3	Extractos y preparados de café	2 081	176
072.2	Cacao en polvo, sin azucarar	—	—
072.3	Manteca y pasta de cacao	31 880	195
073	Chocolate y productos de chocolate	567	306
091	Margarina y mantecas	4 423	3 840
099	Preparados alimenticios, n.e.p.	10 481	6 996
111	Bebidas no alcohólicas, n.e.p.	1 792	1 677
112	Bebidas alcohólicas	53 795	13 228
122	Manufacturas de tabaco	32 519	30 854
431	Aceites y grasas de origen animal y vegetal elaborados	17 688	2 312
Total parcial I	Alimentos elaborados	477 748	121 391
231.2	Caucho sintético y sustitutivos del caucho	308	307
231.3	Caucho regenerado	—	—
231.4	Desperdicios y desechos de caucho sin endurecer	19 164	12 084
243	Madera desbastada o simplemente trabajada	169 162	47 000
251	Pulpa y desperdicios de papel	12 892	5 615
266	Fibras sintéticas y artificiales	3 794	320
267	Desperdicios de telas	2 687	—
Total parcial II	Materiales crudos	208 007	65 326
332	Productos derivados del petróleo	1 353 633	505 667
341.2	Gas artificial
351	Electricidad	1 216	—
Total parcial III	Combustibles minerales	1 354 849	505 667
5	Productos químicos	270 237	121 581
67, 68 menos 681	Metales comunes	918 858	123 527
65	Productos textiles	872 740	368 545
7	Maquinaria	397 216	274 483
8	Artículos manufacturados diversos	573 095	176 058
951	Armas de fuego para guerra y municiones para ellas	182	182
961	Monedas (excepto las de oro)	164	—
Total parcial IV	Manufacturas y semimanufacturas	2 691 519	1 133 459
5 + 6 (menos 67, 68 pero con inclusión de 681) + 7 + 8 + 951 + 961			
Total I + II + III + IV	Todas las manufacturas y semimanufacturas	4 732 123	1 825 843
TOTAL (0 a 9)	TODAS LAS PARTIDAS	16 530 649	3 894 552

Fuente: Naciones Unidas, *Commodity Trade Statistics, Statistical Papers, Series D*, 1962.

* Comprende datos resumidos sobre Alto Volta, Antillas neerlandesas, Argentina, Birmania, Brasil, Brunei, Camerún, Cellán, Colombia, Congo (Brazzaville), Congo (República Democrática del), Costa de Marfil, Chad, Chile, China (Taiwán), Dahomey, Etiopía, Federación Malaya, Filipinas, Gabón, Ghana, Guadalupe, Guyana

francesa, Hong Kong, India, Indonesia, Islas Comores, Israel, Jamaica, Laos, Libia, Madagascar, Malí, Martinica, Mauritania, México, Níger, Nigeria, Nueva Caledonia, Paquistán, Perú, Polinesia francesa, República Centroafricana, República de Corea, República de Viet-Nam, Reunión, Sabah, Sarawak, Senegal, Singapur, Somalia, Somalia francesa, Surinam, Tailandia, Togo, Trinidad y Tabago, Túnez y Yugoslavia.

de pescado, sémola y harina de trigo, preparados de cereales, frutas secas, frutas en conserva, legumbres en conserva, margarina y levadura, preparados alimenticios, bebidas alcohólicas y manufacturas de tabaco. A Hong Kong y Singapur corresponden la mitad de estas exportaciones. Otros exportadores importantes son Argentina y Borneo del Norte (Sabah).

109. La proporción de los productos incluidos en la partida « combustibles minerales » fue mucho más elevada (28% del comercio total de manufacturas y semimanufacturas entre los países en desarrollo). Esos productos fueron casi exclusivamente derivados del petróleo. El abastecedor principal es las Antillas Neerlandesas, seguido por Indonesia, Singapur, Trinidad y Tabago y Sarawak (en la realidad algunas de estas exportaciones parecen ser reexportaciones).

C. — COMERCIO ENTRE LOS PAÍSES EN DESARROLLO, POR PAÍSES DE PROCEDENCIA Y DE DESTINO ¹⁷

110. Uno de los rasgos salientes en el comercio de manufacturas entre los países en desarrollo es la elevada concentración de los intercambios que tienen lugar dentro de cada región, en función de los países de procedencia y de destino. Así, en 1965, de las exportaciones totales por valor de 1.140 millones de dólares procedentes de Asia con destino a los países en desarrollo, 858 millones de dólares (es decir, el 75%) tuvieron como destino países de la región. El mismo año esta proporción fue del 85,5% en África (e islas adyacentes), y del 94% en América Latina (véase el cuadro 13).

111. Asia desempeña un papel preponderante en el comercio total de manufacturas entre países en desarrollo.

¹⁷ Dado que en esta sección se ofrecen datos globales, la tendencia que se registra en los distintos países puede no concordar con las tendencias no generales.

En 1965, la parte que le correspondió en ese intercambio llegó casi a las dos terceras partes del comercio total entre dichos países. Aunque en términos absolutos el comercio entre Asia y los países desarrollados aumentó durante el período que se examina, la importancia relativa de los países en desarrollo como mercado para los productos asiáticos disminuyó radicalmente, de un 60,4% en 1955 a sólo un 37% en 1965. Este fenómeno hay que considerarlo teniendo en cuenta el papel cada vez más predominante de Asia como exportador a los países desarrollados con economía de mercado, así como las políticas de sustitución de importaciones adoptadas en muchos países en desarrollo de esa región, en especial en lo que respecta a la producción de textiles y prendas de vestir.

112. Los productos manufacturados y semimanufacturados procedentes del continente africano e islas adyacentes y exportados a los países en desarrollo han disminuido asimismo como porcentaje de las exportaciones totales de sus productos, también como resultado de la disminución de la importancia del comercio regional entre los países en desarrollo. En el caso de América Latina, la situación es completamente opuesta a la de Asia y África. En dicha región, la parte correspondiente a los países en desarrollo en las exportaciones totales de manufacturas y semimanufacturas de la región aumentó de un 23,6% en 1955 a un 45% en 1965. La mayor parte de estos intercambios se efectúan todavía dentro de la región.

D. — OBSERVACIONES FINALES

113. a) El comercio de manufacturas y semimanufacturas entre los países en desarrollo ha aumentado considerablemente durante el período que se examina.

b) Este comercio ha disminuido, sin embargo, en relación con las exportaciones totales de manufacturas

CUADRO 13

Comercio de exportación de manufacturas * entre países en desarrollo, según su procedencia y destino, 1955-1965

(En millones de dólares de los EE.UU.)

Procedencia	Destino	Valor						Distribución porcentual					
		Total mundial	Regiones en desarrollo					Total	Regiones en desarrollo				
			Total	África ^a	Asia ^b	América Latina	Yugoslavia		África	Asia	América Latina	Yugoslavia	
	Región en desarrollo ^c												
	1955	1 806	904	216	623	110	3	50.1	12.0	34.8	6.1	0.2	
	1956	1 870	967	226	704	96	..	51.7	12.1	37.6	5.1	..	
	1957	2 030	961	254	681	113	6	47.7	12.5	33.5	5.6	0.3	
	1958	1 925	863	204	608	97	9	44.8	10.6	31.6	5.0	0.5	
	1959	2 095	866	211	617	99	9	41.3	10.1	29.5	4.7	0.4	
	1960	2 420	1 035	232	757	119	12	42.8	9.6	31.3	4.9	0.5	
	1961	2 555	1 150	243	828	134	7	45.0	9.5	32.4	5.2	0.3	
	1962	2 810	1 130	246	784	159	11	40.2	8.8	27.9	5.7	0.4	
	1963	3 295	1 300	249	899	191	10	39.5	7.6	27.3	5.8	0.3	
	1964	3 755	1 420	268	924	278	17	37.8	7.1	24.6	7.4	0.5	
	1965	4 300	1 605	363	891	320	20	37.3	8.4	20.7	7.4	0.5	

CUADRO 13

Comercio de exportación de manufacturas * entre países en desarrollo, según su procedencia y destino, 1955-1965 (continuación)

(En millones de dólares de los EE.UU.)

Destino Procedencia	Valor					Distribución porcentual				
	Total mundial	Regiones en desarrollo				Regiones en desarrollo				
		Total	Africa ^a	Asia ^b	América Latina	Yugoslavia	Total	Africa	Asia	América Latina
Africa ^a										
1955	509	217	212	48	3	42.6	41.7	9.4	0.6	
1956	533	247	237	57	1	46.3	44.5	10.7	0.2	
1957	581	257	245	57	—	44.2	42.2	9.8	—	
1958	543	215	207	47	1	39.6	38.1	8.9	0.2	
1959	585	236	216	58	2	40.3	36.9	9.9	0.3	
1960	616	237	199	56	5	38.5	32.3	9.1	0.8	
1961	621	241	193	65	8	38.8	31.1	10.5	1.3	
1962	577	213	183	48	5	36.9	31.7	8.3	0.9	
1963	677	212	178	49	5	31.3	26.3	7.2	0.7	
1964	720	210	179	50	4	29.2	24.9	6.9	0.6	
1965	886	313	273	53	12	35.9	30.8	6.0	1.4	
Asia ^b										
1955	1 321	798	157	626	55	60.4	11.9	47.4	4.2	
1956	1 384	851	162	697	42	61.5	11.7	50.4	3.0	
1957	1 534	847	190	663	56	55.2	12.4	43.2	3.7	
1958	1 416	757	207	597	49	53.5	14.6	42.2	3.5	
1959	1 589	756	166	613	49	47.6	10.4	38.6	3.1	
1960	1 914	914	179	751	60	47.8	9.4	39.2	3.1	
1961	2 030	1 001	189	813	60	49.3	9.3	40.0	3.0	
1962	2 187	972	180	767	64	44.4	8.2	35.1	2.9	
1963	2 537	1 110	178	894	62	43.8	7.0	35.2	2.4	
1964	2 863	1 128	191	914	67	39.4	6.7	31.9	2.3	
1965	3 081	1 140	207	858	68	37.0	6.7	27.8	2.2	
América Latina										
1955	237	56	1	1	53	23.6	0.4	0.4	22.4	
1956	243	56	1	1	52	23.0	0.4	0.4	21.4	
1957	231	59	1	1	53	25.5	0.4	0.4	22.9	
1958	234	48	1	1	46	20.5	0.4	0.4	19.7	
1959	235	54	1	2	48	23.0	0.4	0.9	20.4	
1960	240	57	3	7	46	23.8	1.3	2.9	19.2	
1961	271	75	2	1	57	27.7	0.7	0.4	21.0	
1962	318	88	1	10	76	27.7	0.3	3.1	23.9	
1963	378	120	1	6	112	31.7	0.3	1.6	29.6	
1964	478	207	1	7	193	43.3	0.2	1.5	40.4	
1965	524	236	1	3	222	45.0	0.2	0.6	42.4	
Yugoslavia										
1955	58	18				31.0				
1956				
1957	119	22				18.5				
1958	131	24				18.3				
1959	188	50				26.6				
1960	204	50				24.5				
1961	222	54				24.3				
1962	306	119				38.9				
1963	429	114				26.6				
1964	413	106				25.7				
1965	586	136				23.2				

Fuentes: Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*; y Naciones Unidas, *Commodity Trade Statistics, Statistical Papers, Series D*.

* Comprenden las secciones 5, 7, 6 y 8 de la CUCI, con excepción de los capítulos 67 y 68, pero incluyendo el grupo 681.

^a Continente africano e islas.^b Con inclusión de los países del Oriente Medio.^c La suma de las cantidades no coincide con los totales debido a la diversidad de la composición por países del desglose regional.

y semimanufacturas, tendencia que refleja la creciente atención que prestan los países en desarrollo al aumento de las exportaciones destinadas primordialmente a los países desarrollados con economía de mercado.

c) Este comercio está formado todavía por una gama limitada de productos y se reduce principalmente a productos textiles y a «otras manufacturas de la industria ligera». Sin embargo, la parte correspondiente a estos dos grupos disminuyó durante el período que se estudia; esta disminución refleja el proceso de susti-

tución de las importaciones de estos artículos por la producción interna de los mismos en los países en desarrollo.

d) Existe una elevada concentración del comercio dentro de cada región, en función de los países de procedencia y de destino de los productos, en Asia, Africa y América Latina.

e) Asia desempeña un papel preponderante en el comercio total de manufacturas y semimanufacturas entre países en desarrollo.

**CONSECUENCIAS DE ORDEN LABORAL DE LA MAYOR PARTICIPACIÓN
DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO EN EL COMERCIO DE MANUFACTURAS Y SEMIMANUFACTURAS**

Informe de la Oficina Internacional del Trabajo

[*Texto original en inglés*]
[9 de enero de 1968]

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
I. ALGUNAS CONSIDERACIONES GENERALES	1-10	160
II. REPERCUSIONES DEL AUMENTO DE LAS IMPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS PROCEDENTES DE LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO EN EL EMPLEO EN LOS PAÍSES INDUSTRIA- LIZADOS DURANTE EL PERÍODO 1961-1965: ALGUNAS CONCLUSIONES PROVISIONALES	11-15	163
III. IMPORTANCIA DE LOS EFECTOS EN EL EMPLEO DEL AUMENTO DE LAS IMPORTACIONES PROCE- DENTES DE LOS PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO	16-17	165
IV. COMPARACIÓN CON LAS OPORTUNIDADES DE EMPLEO PERDIDAS A CAUSA DEL AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD	18-19	166
V. OBSERVACIONES FINALES	20	167

ANEXOS

I. Métodos de estimación y fuentes de los datos utilizados	168
II. Cuadro 1. Estimaciones provisionales de las oportunidades de empleo perdidas por aumento de las importaciones procedentes de los países en vías de desarrollo y por el aumento de la productividad en determinadas ramas de las industrias de transformación en ciertos países desarrollados entre 1961 y 1965	170
Cuadro 2. Cuadro-resumen	178
III. Cuadro 3. Importaciones de productos industriales seleccionados procedentes de países en des- arrollo en determinados países desarrollados, 1961-1965	179
IV. Cuadro 4. Número-índice de la producción y del empleo en determinadas ramas de las industrias de transformación en 1965	180

I. — Algunas consideraciones generales

1. Los países en desarrollo, de conocida dotación de factores de producción (escasez de capital y abundancia relativa de mano de obra), en materia de costos en el comercio de productos industriales con los países desarrollados gozan de ventaja comparativa principalmente en la producción de artículos en cuya producción se empleen técnicas de baja intensidad de capital — situación esta que continuará rigiendo por mucho tiempo. En estos países, las tasas de interés son mayores y los salarios medios en la industria manufacturera menores que en los países industrializados. Aparte del mayor aporte de divisas extranjeras, el desarrollo de industrias de exportación de alta densidad de mano de obra presentará, además, la ventaja de proporcionar más oportunidades inmediatas de empleo en el sector moderno de la economía.

2. Para poder aprovechar esta ventaja de costos en los mercados de exportación, los países en desarrollo, en sus fases iniciales de industrialización, tendrían que concentrarse, de preferencia, en la producción

de artículos que exijan poca mano de obra de alta calificación y cuyo período de formación sea relativamente breve. Es decir, las calificaciones profesionales para lograr una producción eficaz de estos productos — de suficiente rendimiento para competir favorablemente en los mercados de exportación — no deben ser elevadas, de suerte que, gracias a una formación eficiente, pueda formarse rápidamente una fuerza de trabajo competente y de suficientes efectivos para satisfacer las necesidades de exportación. En aquellos casos en que los trabajadores industriales ya se encuentren plenamente familiarizados con el contenido básico de las tareas para fabricar productos exportables, el problema de la formación profesional resulta mucho más sencillo, ya que consistirá principalmente en un problema de perfeccionar y elevar el nivel de competencia que ya posea la mano de obra para alcanzar los niveles que exijan los mercados de exportación.

3. Este argumento en favor de la exportación de productos industriales con alta densidad de mano de

obra, se presenta en forma muy condensada¹. Cada país en desarrollo debe determinar, en función de sus circunstancias particulares, qué industrias de exportación debe crear y se podría demostrar que dichos países podrían estar en capacidad de exportar, tanto productos que envuelvan una alta densidad de mano de obra como una utilización intensiva de capital. En este sentido se han presentado argumentos razonables para el fomento de la expansión de las exportaciones de productos de ciertas industrias de elevada densidad de capital originados en países en desarrollo que se encuentran en fases relativamente incipientes de su industrialización. Entre estos argumentos se puede mencionar el que favorece la expansión de las exportaciones, especialmente sobre una base regional o sub-regional adecuada, como medio de allanar el obstáculo que presenta la reducida dimensión de los mercados nacionales de muchos países en desarrollo para el establecimiento de las industrias de bienes de producción, las cuales exigen grandes inversiones de capital y producción en gran escala. Esta expansión de las exportaciones se estimula además por las condiciones más favorables de la demanda en los países industrializados para una variedad de productos industriales (por ejemplo, bienes intermedios, tales como las materias primas y componentes semimanufacturados), que pueden fabricarse fácilmente en los países en vías de desarrollo sin tener que contar para ello con una mano de obra altamente especializada, pero que exigen, sin embargo, la aplicación de métodos tecnológicos modernos de alta densidad de capital².

4. No obstante, la preponderancia de productos fabricados en industrias de elevada densidad de mano de obra en las importaciones globales de productos industriales que efectúan los países industrializados de los países en vías de desarrollo, parece indicar que estos últimos países tienen ventajas de costos en la exportación de tales productos. En un reciente estudio sobre la demanda y oferta mundiales de productos fabricados y semifabricados durante el período de 1955-1965, realizado por la secretaría de la UNCTAD, se pone claramente de manifiesto que, con excepción de ciertos productos cuya fabricación se basa fundamentalmente en los recursos naturales, la mayor parte de la demanda de las economías de mercado desarrolladas de productos fabricados y semifabricados procedentes de los países en desarrollo consiste aún en artículos que se manufacturan generalmente a base

de grandes efectivos de mano de obra y que exigen una tecnología simple³, siendo muy significativo a este respecto el hecho de que durante el mencionado período se registraron, en lo que se refiere a estos productos, elevadas tasas medias anuales de aumento de las importaciones (en términos de valores absolutos de las importaciones a precios corrientes por parte de las economías de mercado desarrolladas en su conjunto), incluidos una serie de nuevos productos industriales fabricados a base de grandes efectivos de mano de obra (por ejemplo, calzados, artículos de viaje, alfarería, muebles y artículos de madera, productos de caucho, n.e.p.). Sin embargo, entre los productos industriales cuya importación de los países en vías de desarrollo es relativamente reciente, se encuentran algunos de alta densidad de capital que registraron elevadas tasas de aumento en comparación con los modestos valores de estas importaciones en el año de 1955; por ejemplo, aluminio, pulpa, abonos, vidrio, cemento, productos químicos derivados del carbón, petróleo y gas natural.

5. Hasta qué punto y respecto de qué tipos de productos industriales aumentarán los países industrializados sus importaciones de los países en desarrollo en los años por venir dependerá, no obstante, no solamente de las condiciones de los costos relativos, sino también en forma más acusada del grado en que dichos países desarrollados estén dispuestos a reducir sus actuales barreras comerciales, arancelarias y no arancelarias, que se oponen a los productos industriales de los países en desarrollo. Una de las principales razones de los países industrializados para no favorecer esta política es el temor de que el aumento de esas importaciones produzca un desplazamiento de mano de obra.

6. Como los países en desarrollo no están en posición de atesorar las divisas extranjeras que obtienen, los aumentos de sus exportaciones a los países desarrollados se traducirían inmediatamente (pero a veces con cierto desfase si se están constituyendo reservas de divisas a partir de disponibilidades muy bajas) en aumentos de sus importaciones de bienes de producción y otros productos procedentes de los países desarrollados. Por tal razón, no hay motivo alguno para creer que disminuyan los niveles generales de empleo en los

¹ Para un estudio más amplio de este problema, véase « Aplicación gradual de la tecnología a los países en vías de desarrollo », en OIT: *Los recursos humanos para la industrialización*, Estudios y documentos, nueva serie, N.º 71 (Ginebra, 1967), págs. 229 a 236.

² Véase Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) — International Symposium on Industrial Development (Atenas, 29 noviembre-20 diciembre 1967), « The need for an export-oriented pattern of industrialization », (ID/CONF.1/56). Véase asimismo el documento sobre « Estudio general de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo y su importancia para el desarrollo », especialmente el capítulo IV (Véase *Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*, Volumen IV, *Comercio de Manufacturas* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 64.II.B.14), pág. 48 y ss.).

³ Véase UNCTAD, « Demanda y oferta mundiales de manufacturas y semimanufacturas cuya exportación ofrece un interés efectivo o potencial para los países en desarrollo: Informe preliminar de la secretaría de la UNCTAD » (TD/B/C.2/30/Add.1, párr. 13). En este estudio se muestra que, si bien se excluyen los productos derivados del petróleo y los metales básicos, en 1965, aproximadamente el 75 % del valor total de las importaciones de las economías de mercado desarrolladas en materia de productos manufacturados y semimanufacturados procedentes de los países en desarrollo se concentró en 19 productos principales o grupos de productos. En orden decreciente de importancia estos productos son los siguientes: vestuario, tejidos (salvo los tejidos de algodón), madera desbastada, bebidas alcohólicas, tejidos de algodón, frutas en conserva y preparados de frutas, carnes en conserva o preparadas, revestimientos de pisos, maderas terciadas y chapas, artículos de cuero, productos textiles, n.e.p.; artículos manufacturados, n.e.p.; productos químicos inorgánicos, legumbres preparadas o en conserva, hierro en bruto, cochecitos para niños y juguetes, pescado preparado o en conserva, hilados e hilos de fibras textiles, y aceites esenciales y productos de perfumería (*Ibid.*, párr. 78).

países desarrollados si los mismos aumentan sus importaciones de los países en desarrollo, pudiéndose, en cambio, lograr ventajas económicas si este proceso mutuo de expansión comercial da por resultado una transferencia de la mano de obra de las industrias de baja productividad hacia las de elevado rendimiento, como suele ser frecuentemente el caso.

7. Sin embargo, en el caso particular de las industrias directamente afectadas por la competencia que presentarían estas importaciones, el temor de que se afecte el nivel del empleo hallaría cierta justificación. La política que en nuestros tiempos han adoptado varios países desarrollados para hacerle frente a estas situaciones, se dirige a facilitar la adaptación estructural de la mano de obra a las modalidades que presenta la evolución del comercio exterior, mediante programas de readaptación profesional para los trabajadores desplazados. No es nuestro propósito en el presente documento extendernos sobre las diversas medidas que podrían tomarse en ese sentido⁴, las cuales consistirían en tres tipos:

a) Las tendientes a fomentar la movilidad profesional, industrial y regional de la fuerza de trabajo, lo que en su conjunto podría considerarse como una « política activa de mano de obra »;

b) Las que tienen por objeto fomentar el desarrollo de actividades nuevas en zonas cuya población depende de industrias sin perspectivas o en vías de desaparición, y

c) Medidas para garantizar los ingresos de los trabajadores durante los períodos de inactividad entre un empleo y otro, incluidos los períodos de readaptación profesional y, en algunos casos, la jubilación anticipada de trabajadores⁵.

La aplicación amplia y rápida de estas medidas eliminaría gran parte de los efectos perjudiciales que pudieran sufrir ciertas categorías de trabajadores a consecuencia del cambio estructural que ocasiona la competencia de las importaciones o cualquier otra causa.

8. En la aplicación de estas medidas de reajuste (o, más bien, antes de su aplicación) es necesario conocer la magnitud de las transferencias de mano de obra que habría que efectuar en diferentes industrias como resultado del aumento de las importaciones de pro-

⁴ Para un estudio de esta cuestión, véase « Problemas de adaptación estructural de la mano de obra de los países industrializados al aumento de la importación de productos manufacturados procedentes de los países en vías de desarrollo », preparado por la Oficina Internacional del Trabajo, en *Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*, vol. IV, *Comercio de Manufacturas* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 64.II.B.14), págs. 167 a 178. Véase asimismo, OIT, *Desempleo y cambios de estructura*, Estudios y documentos, Nueva serie, N.º 65, Ginebra, 1962, y « Problemas estructurales del empleo », en *Empleo y desarrollo económico*, Ginebra, 1964, Estudios y documentos, Nueva serie, N.º 67, págs. 115 a 139.

⁵ Véase David A. Morse, Director General de la Oficina Internacional del Trabajo: *Labour Policies and the Development of International Trade*, Sidney Hillman Memorial Lecture, University of Pittsburgh, 19 de octubre de 1966, publicado en *Publication Series in Public and International Affairs* (Graduate School of Public and International Affairs, University of Pittsburgh), pág. 10.

ductos industriales procedentes de los países en desarrollo. La magnitud de tales transferencias varía según el volumen y la naturaleza de estas importaciones. Evidentemente que la importación de productos complementarios no afectaría en forma adversa las industrias de los países desarrollados ni causaría desplazamientos de mano de obra. Pero cuando se trata de importaciones de productos competitivos habría repercusiones desfavorables en el empleo, las cuales serían menos graves para productos cuya elasticidad-ingreso de la demanda en los países importadores sea alta y para los que compitan con la producción de industrias dinámicas en comparación con industrias de lento crecimiento o en períodos críticos.

9. Se estima corrientemente que la importación de productos manufacturados tradicionales, caracterizados por su elevada densidad de mano de obra, provoca mayores transferencias de trabajadores que la de otros tipos de productos industriales en los países en desarrollo, ya que muchos de ellos son de baja elasticidad-ingreso de la demanda en los países industrializados y compiten con industrias que se encuentran en un estado de estancamiento relativo. Además, estas mismas industrias utilizan técnicas relativamente intensivas en mano de obra. Sería, pues, de gran interés calcular aproximadamente la magnitud cuantitativa de las transferencias de mano de obra que ocurrirían como consecuencia del aumento de las importaciones de estos productos en los próximos años. Para esto habría que formular ciertas proyecciones con base en distintas hipótesis sobre las tasas de aumento de las importaciones de estos productos, las tasas de desarrollo económico en los países industrializados y otros parámetros pertinentes.

10. En este sentido comencemos por hacer un intento preliminar⁶ (que tiene este carácter porque en el presente estudio no se formulan proyecciones que exijan investigaciones complementarias), limitando nuestro objetivo a determinar la pérdida de empleos imputables al aumento de las importaciones provenientes de los países en desarrollo en ramas específicas de la industria manufacturera, durante el período de referencia, en las tres principales regiones industriales del mundo que importan las mayores cantidades de productos manufacturados y semimanufacturados de los países en vías de desarrollo, es decir, Norteamérica, la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Asociación Europea de Libre Intercambio (AELI)⁷. Para tener un punto de comparación paralelo, estas estimaciones se cotejarían con las pérdidas de empleos imputables a los aumentos de productividad, así como con el volumen total de empleo en la industria manufacturera. Las estimaciones así obtenidas tienen un carácter provisional por dos razones. Primeramente, los métodos de estimación utilizados son sencillos y sin muchos

⁶ A este respecto, es de mencionar el admirable estudio sobre los efectos cuantitativos de la liberalización de las importaciones en el empleo de Estados Unidos, de Walter S. Salant y Beatrice N. Vaccara, intitulado *Import Liberalization and Employment: The Effects of Unilateral Reductions in the United States Import Barriers*, Washington D.C. (The Brookings Institution, 1961.)

⁷ A los efectos del presente estudio, se entiende por Norteamérica Estados Unidos y Canadá.

refinamientos, y, en segundo lugar, no existen los datos requeridos para estos cálculos en varios países industrializados, razón por la cual hubo necesidad de recurrir a ciertas hipótesis simplificadas y arbitrarias. Consecuentemente, estas estimaciones adolecen de márgenes de error relativamente amplios y están sujetas a revisión. A continuación se presentan algunas conclusiones preliminares que se desprenden del análisis de dichas

estimaciones, y en el anexo I a este informe se examinan con cierto detalle los métodos de cálculo utilizados. En otros anexos figuran las estimaciones sobre las repercusiones en materia de empleo de los aumentos de las importaciones y de la productividad en determinadas ramas de la industria manufacturera en ciertos países industrializados, y los datos utilizados al respecto.

II. — Repercusiones del aumento de las importaciones de productos manufacturados procedentes de los países en vías de desarrollo en el empleo en los países industrializados durante el período 1961-1965: algunas conclusiones provisionales

11. Se han seleccionado ocho grupos de productos industriales importados por los países industrializados de los países en desarrollo en función de su importancia cuantitativa o de su elevada tasa de aumento. Estos grupos se enumeran a continuación en su respectiva designación numérica en la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades eco-

nómicas (CIIU) y las de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, modificada (CUCI) ⁸.

⁸ Véase Naciones Unidas: Informes Estadísticos, Serie M, N.º 4, Rev.1: *Clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas* e Informes Estadísticos, Serie M, N.º 34: *Clasificación uniforme para el comercio internacional, modificada* (Nueva York, 1961).

<i>Grupos de productos industriales seleccionados</i>	<i>CIIU clave</i>	<i>CUCI clave</i>
1. Productos alimenticios	20	Artículos que figuran en la Sección 0 especificados en el documento de la UNCTAD TD/B/C.2/3, «Definición de los productos básicos, semimanufacturados y manufacturados», y 431
2. Textiles (incluidos los artículos confeccionados con productos textiles, excepto las prendas de vestir)	23 y la parte correspondiente de 24	65
3. Vestuario	243	841
4. Calzado	241	851
5. Productos de la madera y muebles	25 y 26	243, 63 y 821
6. Cuero y productos de cuero, salvo el calzado y las prendas de vestir	29	61
7. Sustancias y productos químicos	31	51
8. Productos metálicos, excepto maquinaria y material de transporte	36	69

12. A base de los datos disponibles sobre importaciones, producción y empleo, se han obtenido dos series de estimaciones relativas a las industrias que fabrican los productos pertenecientes a los ocho grupos mencionados en Norteamérica y en los países de la CEE y en los de la AELI, durante el período 1961-1965. Las dos series de estimaciones, ya indicadas, son las siguientes:

a) Las repercusiones en el empleo de los aumentos de las importaciones, es decir, el número de empleos adicionales con que se habría contado en cada una de

estas industrias si durante el período de referencia el aumento efectivo de las importaciones de productos industriales procedentes de los países en desarrollo (de las categorías que se identifican por la clave correspondiente de la CUCI) no hubiese tenido lugar, y estableciéndose, para efectos de simplificación, que las demás circunstancias no se hubiesen modificado durante el mismo período;

b) Las repercusiones en el empleo de los aumentos de la productividad, es decir, el número de empleos adicionales con que se hubiese contado en cada una

CUADRO 1

Estimaciones provisionales sobre las oportunidades de empleo perdidas a causa del aumento de las importaciones procedentes de países en vías de desarrollo en determinadas ramas de las industrias de transformación en ciertos países desarrollados, en 1961-1965

	(En miles)	Porcentaje de la pérdida de empleo directamente relacionada con el aumento de la productividad	Porcentaje de la cifra total de empleo en la rama en 1965	Porcentaje de la cifra total de empleo en las industrias de transformación en 1965
I. Productos alimenticios				
Norteamérica	1.4	0.7	0.08	0.007
CEE	2.8	2.7	0.24	0.013
AELI (excl. Suiza)	- 0.2	- 0.4	- 0.03	- 0.002
II. Textiles (incluidos los textiles de confección, salvo las prendas de vestir (CUCI 244))				
Norteamérica	7.5	3.8	0.66	0.039
CEE (excl. Luxemburgo)	10.2	5.5	0.54	0.048
AELI (excl. Suiza)	2.9	1.9	0.28	0.026
III. Vestuario				
Norteamérica	10.0	11.9	0.78	0.052
CEE	12.7	31.7	1.20	0.059
AELI (excl. Suiza y Portugal)	10.3	14.1	1.86	0.095
IV. Calzado				
Norteamérica	0.6	1.9	0.22	0.003
CEE (excl. Países Bajos y Luxemburgo)	0.6	3.7	0.16	0.003
AELI (excl. Suiza y Portugal)	1.2	7.1	0.84	0.011
V. Productos de la madera y muebles				
Norteamérica	4.7	4.6	0.44	0.024
CEE	6.8	5.4	0.70	0.032
AELI (excl. Suiza)	3.3	6.2	0.66	0.030
VI. Cuero y artículos de cuero, salvo prendas de vestir				
Norteamérica	1.1	16.0	0.83	0.006
CEE (incl. Francia)	2.4	n.d.	1.11	0.011
(excl. Francia)	1.8	21.0	1.12	0.012
AELI (excl. Suiza y Portugal)	- 0.2	- 6.0	- 0.31	- 0.002
VII. Sustancias y productos químicos				
Norteamérica	1.6	1.0	0.19	0.008
CEE	0.2	0.07	0.02	0.001
AELI (excl. Suiza)	2.3	n.d.	0.39	0.021
(excl. Suiza y Portugal)	2.3	1.7	0.40	0.022
VIII. Productos metálicos, salvo maquinaria y material de transporte				
Norteamérica	0.4	0.2	0.03	0.002
CEE (excl. Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo)	0.2	0.2	0.01	0.001
AELI (excl. Suiza y Finlandia)	0.5	n.d.	0.07	0.005
(excl. Suiza, Finlandia y Portugal)	0.4	0.5	0.06	0.004

NOTA.— Una versión ampliada de este cuadro figura en el cuadro 2 del anexo II.

de estas industrias si durante el período de referencia el aumento efectivo de la productividad del trabajo en la misma industria no hubiera tenido lugar, estableciéndose, igualmente para efectos de simplificación, que las demás circunstancias no se hubiesen modificado durante el mismo período.

Como se ha establecido el postulado *ceteris paribus*, vale indicar, en primer lugar, que los equivalentes de empleo estimados por este procedimiento no significan el número efectivo de empleos o de trabajadores desplazados. Esta reducción en empleo podría ser insignificante o el empleo efectivo en la industria podría

aumentar al confrontarse con una demanda en crecimiento. El objeto de estas estimaciones es sólo mostrar los « efectos puros » del aumento de las importaciones y de la productividad sobre el empleo, aparte de todas las demás fuerzas inducidas o autónomas que incidan sobre la industria en cuestión durante el mismo período. Por lo que se refiere a las repercusiones del aumento de las importaciones, el supuesto fundamental que hay que tener en cuenta es que todos los productos industriales importados de los países en desarrollo, correspondientes a los números clave de la CUCI, que figuran en la lista anterior, compiten con los productos de las industrias de los países desarrollados, lo que, sin embargo, no siempre se aplica a una serie de productos semimanufacturados. Consecuentemente se han sobreestimado a este respecto y hasta cierto punto las cifras correspondientes a los efectos del aumento de las importaciones.

13. Los métodos de estimación utilizados son simples y aproximados. Para proceder a la estimación del efecto en el empleo de los aumentos de las importaciones en cada una de las ocho industrias, se supone que el empleo disminuye del nivel de 1961 en proporción inversa al cambio en el volumen de las importaciones procedentes de los países en desarrollo, como porcentaje de la producción de 1961 en las categorías correspondientes⁹. Así, si el aumento del volumen de las importaciones de determinada categoría de productos correspondía al 3% de la producción interna en 1961, el efecto en el empleo sería -3%, y multiplicando el número de trabajadores en la industria en 1961 por este coeficiente se obtiene la disminución en el número

⁹ Si M_{1961} y M_{1965} representa el volumen de las importaciones en 1961 y en 1965; ΔM , el aumento de importaciones, o sea, $M_{1965} - M_{1961}$; O_{1961} , la producción interna en 1961; N , el número de trabajadores empleados en 1961, y $-\Delta N$, el número de oportunidades de empleo perdidas a causa del aumento de las importaciones, la fórmula utilizada para calcular $-\Delta N$ es la siguiente:

$$-\Delta N = N_{1961} \left(\frac{\Delta M}{O_{1961}} \right)$$

Sin embargo, al aplicar esta fórmula se presentaron dificultades para calcular las cifras del volumen físico de las importaciones y de la producción interna correspondiente a las categorías de productos seleccionados. Por esta razón se utilizaron, en su lugar, los valores correspondientes a precios de 1965 para ΔM y O_{1961} , como se explica en el anexo I a este informe.

III. — Importancia de los efectos en el empleo del aumento de las importaciones procedentes de los países en vías de desarrollo

16. En la medida en que puede calcularse, a base de los datos disponibles, la cifra total de trabajadores que en las ocho industrias combinadas hubiesen perdido sus empleos o hubieran estado obligados a cambiar de trabajo como resultado de los aumentos de las importaciones procedentes de los países en vías de desarrollo entre 1961 y 1965 se elevó a 27.000 en Norteamérica, 35.000 en la CEE y 20.000 en la zona de la AELI. Estas cifras totales según las diferentes zonas no son estrictamente comparables entre sí, en parte porque, como se indicó en el cuadro, la cifra total correspondiente a la AELI y la cifra total correspondiente a una industria de la CEE, no comprenden todos los países de la zona por falta de datos. En términos generales, estas cifras totales por zona, correspondientes a las ocho industrias reunidas, representan menos del 0,2% del total de efectivos de trabajadores empleados en la industria manufacturera en 1965 en cada zona industrial.

de empleos o equivalentes causada por el aumento de las importaciones¹⁰.

14. Las estimaciones de las repercusiones en el empleo de los aumentos de la productividad se obtuvieron multiplicando el número de trabajadores ocupados en la industria por la tasa media global de reducción del insumo de mano de obra por unidad de producto respecto de la industria en su conjunto durante el período 1961-1965¹¹. Este último término se ha obtenido de los números-índice de producción y empleo correspondientes a los años 1961 y 1965 de la industria en cuestión. Respecto de algunas de estas industrias, se carece de los números-índice correspondientes a diversos países industrializados. En tales casos se ha estimado la reducción del insumo de mano de obra a base de ciertas hipótesis arbitrarias, las cuales, así como otros problemas con que se ha tropezado en materia de datos, se examinan en el anexo I a este informe.

15. En el cuadro 1 se presentan las estimaciones de los efectos en el empleo de: a) los aumentos de las importaciones procedentes de los países en desarrollo durante el período 1961-1965, y b) el aumento de la productividad durante el mismo período en las ocho industrias de transformación seleccionadas en Norteamérica, en la CEE y en la zona de la AELI, considerándose globalmente cada zona. Como ya se ha recalado anteriormente, estas estimaciones, así como las correspondientes a cada país, que figuran en el anexo 2, son provisionales. Las principales conclusiones, también provisionales, de estas estimaciones se resumen en el cuadro 1.

¹⁰ La industria interesada abarca, naturalmente, una gama mucho más amplia de productos que los que directamente compiten con los importados de los países en desarrollo. No obstante, esta circunstancia no influiría en forma significativa en las repercusiones sobre el empleo expresadas en cifras absolutas, siempre que, en dicha industria, la producción por cada trabajador empleado en la producción de artículos que compiten directamente con los productos importados no difiera apreciablemente de la producción media por trabajador en el conjunto de la industria, lo que constituye, de hecho, una hipótesis crucial implícita en el procedimiento adoptado, ya que cuanto más amplia es la citada gama de productos más pequeña será la proporción entre el aumento de estas importaciones y el volumen total de producción de la industria en cuestión.

¹¹ La tasa de reducción del insumo de mano de obra por unidad de producto es igual a 1 menos la razón inversa de la tasa de aumento de la productividad o 1 menos la razón entre la tasa de aumento del empleo y la tasa de aumento del producto.

17. Por lo que se refiere a cada una de las industrias seleccionadas, pueden señalarse las siguientes características :

a) En cinco industrias seleccionadas — productos alimenticios, calzado, cuero y productos de cuero (excepto calzado y prendas de vestir), sustancias y productos químicos, productos metálicos (excepto maquinaria y material de transporte) — las cifras correspondientes en cada caso fueron extremadamente reducidas. La cifra máxima por zona relativa al empleo perdido a causa del aumento de importaciones procedentes de los países en desarrollo fue inferior a 3.000 trabajadores, como se indica a propósito de la industria de fabricación de productos alimenticios de la zona de la CEE, y como porcentajes de los efectivos totales de trabajadores de las industrias manufactureras en 1965, esas cifras fueron insignificantes, oscilando entre 0,001 % a 0,02 %.

b) En la industria de productos de la madera y muebles, las cifras correspondientes fueron ligeramente superiores, oscilando las cifras totales por zona entre 3.000 y 7.000 trabajadores.

c) En la fabricación de textiles, las cifras totales por zona oscilaron entre 3.000 y 10.000 trabajadores, aunque esas cifras no constituían más del 0,3 al 0,7 % de la cifra total de trabajadores ocupados en la industria citada y solamente el 0,03 % al 0,05 % de la cifra total de trabajadores ocupados en la industria manufacturera en 1965 en las zonas interesadas.

d) En la industria del vestido, las cifras relativas a las oportunidades de empleo perdidas a causa del

aumento de las importaciones procedentes de los países en desarrollo fueron superiores a las registradas en otras industrias seleccionadas. A este respecto, las cifras totales por zona oscilaron aproximadamente entre 10.000 y 13.000 trabajadores, que representan del 0,8 % al 1,9 % del volumen de empleo en la citada industria, aunque no más del 0,05 % al 0,1 % de la cifra total de empleo en la industria manufacturera. Entre las respectivas industrias, de conformidad con estas estimaciones, la cifra relativa correspondiente de esta pérdida de empleos, expresada en porcentaje de la cifra total de empleo en la mencionada industria, fue más elevada en Suecia, Dinamarca y la República Federal de Alemania que en otros países. Es significativo que, tanto en la República Federal de Alemania como en Suecia, el número-índice de producción de prendas de vestir en 1965 fue notablemente más elevado que en 1961¹², pese al acusado aumento de artículos competitivos importados de los países en vías de desarrollo. Consecuentemente, habría asimismo aumentado el empleo en esta industria si no hubiesen intervenido otros factores.

¹² Siendo 1958 el año de referencia, el número-índice se elevó de 123 en 1961 a 146 en 1965 en la República Federal de Alemania; de 127 en 1961 a 141 en 1965 en Suecia, y de 129 en 1961 a 151 en 1964 en Dinamarca, país respecto del cual no se dispuso del número-índice correspondiente a 1965. Es de observar, sin embargo, que el grupo 244 de la CIU, es decir, « artículos confeccionados de materias textiles, excepto prendas de vestir », fue incluido en los números-índice de la República Federal de Alemania correspondientes a 1961 y 1965, y en el número-índice de Suecia correspondiente a 1965, y excluido de los números-índice de Dinamarca (Fuente: United Nations: *The Growth of World Industry, 1953-1965: National Tables* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 67.XVII.10), págs. 100, 157 y 417.)

IV. — Comparación con las oportunidades de empleo perdidas a causa del aumento de la productividad

18. El aumento de la productividad del trabajo es también uno de los factores que influyen en las cifras de empleo. En este sentido será interesante establecer una comparación entre el número de oportunidades de empleo perdidas por razón de los aumentos de las importaciones procedentes de los países en desarrollo con las mismas pérdidas causadas por el aumento de la productividad en la industria interesada durante el mismo período. La inexactitud de los datos utilizados y la arbitrariedad de ciertas hipótesis a que se ha recurrido al calcular las tasas de aumento de la productividad del trabajo obligan a insistir una vez más en el carácter provisional de las estimaciones obtenidas. Formulada previamente esta reserva, el estudio comparativo ha dado los siguientes resultados:

a) En casi todas las ocho industrias seleccionadas, el número de oportunidades de empleo perdidas a causa de los aumentos de las importaciones procedentes de los países en desarrollo solamente constituía una pequeña fracción del número de las mismas oportunidades perdidas por razón de los aumentos de la productividad o de la reducción en el insumo de la mano de obra por unidad de producción. En la industria de fabricación de productos alimenticios, industria química e industria

de productos metálicos (salvo la maquinaria y el equipo de transporte) del conjunto de las zonas estudiadas, las razones entre las oportunidades de empleo perdidas por aumento de las importaciones procedentes de los países en desarrollo y las pérdidas a causa del aumento de la productividad (expresadas en porcentajes) fueron del reducido orden de 0,2 % a 2 %; en la industria del calzado, oscilaron entre 2 % y 7 %, y en la industria de productos de la madera y muebles, entre 5 % y 6 %, aunque en la industria del cuero y de productos de cuero (salvo las prendas de vestir), el porcentaje fue superior, es decir, entre 16 % y 21 %, pero las cifras de oportunidades de empleo perdidas por aumento de las importaciones de los países en vías de desarrollo fueron bajas.

b) En la industria textil deben señalarse particularmente los pequeños porcentajes entre ambos tipos de pérdidas de oportunidades de empleo que se registraron en cada una de las tres principales zonas industriales, ya que oscilaron entre el 2 %, aproximadamente, y el 5,5 %. Es decir, durante el período 1961-1965, las oportunidades de empleo perdidas a causa del aumento de la productividad en la citada industria fueron de 18 a 50 veces mayores, aproximadamente, que las oportu-

nidades de empleo perdidas por los aumentos de las importaciones procedentes de los países en desarrollo. Por ejemplo, en Norteamérica, la proporción entre estos dos tipos de pérdida en la industria textil fue de 4 %, aproximadamente. En cifras absolutas, las oportunidades de empleo perdidas por aumento de las importaciones de textiles de los países en desarrollo ascendieron a unos 7.500 empleos, en comparación con los 197.000 empleos perdidos por aumento de la productividad. Igualmente significativo es el hecho de que el volumen efectivo de empleo en la industria textil de Norteamérica en 1965 fue más elevado que en 1961 por razón del aumento de la producción¹³.

c) En la fabricación de prendas de vestir, respecto de la cual el número de oportunidades de empleo perdidas por aumento de las importaciones procedentes de los países en vías de desarrollo fue superior a las registradas en otras industrias seleccionadas, el porcentaje entre este tipo de pérdida de empleos y las debidas al aumento de la productividad fue asimismo notablemente superior. Pero aun así, los porcentajes correspondientes a las tres zonas industriales estudiadas oscilaron entre 12 % y 32 %. Es decir, durante el período de referencia, las repercusiones del aumento de la productividad en el empleo de la citada industria fueron, aproximadamente, de tres a ocho veces mayores que los efectos del aumento de las importaciones procedentes de los países en desarrollo. En consecuencia, en cada zona industrial considerada en su conjunto, el principal factor que influyó perjudicialmente en el empleo de la industria del vestido durante el citado período fue

¹³ Estableciendo como año de referencia 1958, entre 1961 y 1965, el número-índice de la producción en la industria textil aumentó de 114 a 143 en Estados Unidos y de 125 a 182 en Canadá. Durante el mismo período y con el mismo año de referencia, el número-índice de empleo en la industria textil aumentó de 97 a 100 en Estados Unidos y de 101 a 120 en Canadá. (Fuente: Naciones Unidas: *The Growth of World Industry, 1953-65: National Tables* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 67. XVII.10), págs. 53, 54, 462 y 463).

más bien el aumento de la productividad que el aumento de las importaciones de los países en vías de desarrollo.

19. Se ha tratado también de comparar el nivel de la productividad del trabajo, así como su tasa de aumento, registrada en cada una de las ocho citadas industrias con las medias correspondientes de las industrias manufactureras en su conjunto en cada uno de los países pertenecientes a las tres zonas industriales estudiadas. Respecto a los niveles relativos de productividad en estas industrias¹⁴, en cada uno de los países estudiados, el valor agregado por trabajador en la industria química fue muy superior a la media global de las industrias manufactureras. En la industria de productos alimenticios, el valor agregado por trabajador fue superior a la media registrada en algunos países, pero inferior en otros. En las otras seis industrias seleccionadas, salvo unas pocas excepciones, el valor agregado por trabajador fue inferior a la media, en grados diversos, registrada en los países estudiados. Entre estas industrias, el valor agregado más bajo por trabajador se registra en la industria del vestido y en la industria del calzado; en algunos de los países estudiados dicho valor agregado fue ligeramente superior a la mitad del promedio global registrado en las industrias manufactureras. Por lo que se refiere a las tasas relativas de aumento de la productividad, se tropezó con dificultades para establecer una comparación sistemática y fidedigna por falta de datos. De las estimaciones relativas al aumento de la productividad, calculadas a base de tales datos, parece desprenderse que, salvo la singular excepción de la industria química, las tasas de aumento de la productividad en el resto de las industrias, durante el período de referencia, fueron, en la mayor parte de los casos, de un ritmo más lento que la tasa media de aumento de la productividad en el conjunto de las industrias manufactureras.

¹⁴ Los niveles relativos de productividad figuran en el cuadro 2 del anexo II.

V. — Observaciones finales

20. Las anteriores conclusiones provisionales, aunque se refieren a un número limitado de países, tienden a sugerir que, en términos generales, los países industrializados están en capacidad de incrementar, en margen considerable, sus importaciones de productos industriales — tanto los fabricados a base de técnicas de alta intensidad de capital como de mano de obra — procedentes de los países en vías de desarrollo, sin reducir apreciablemente el volumen de empleo en las industrias directamente afectadas por tales importaciones. Respecto de ciertas industrias, en las que la productividad del trabajo es notablemente inferior a la media global registrada en la industria manufacturera, un aumento de las importaciones de productos competitivos constituiría un impulso saludable para transferir sus trabajadores — especialmente los ocupados en

las unidades de producción menos eficientes — a las industrias nuevas o dinámicas que registren una productividad de trabajo superior a la media, o a las industrias que produzcan bienes para exportación a los países en vías de desarrollo. Para facilitar este proceso de transferencias de trabajadores se requiere una enérgica aplicación de medidas de reajuste estructural. Como se ha podido demostrar en el estudio comparativo anterior, en virtud de las cifras que posiblemente se registren a este respecto, los problemas estructurales del empleo que puedan plantearse por un aumento de las importaciones de productos competitivos procedentes de los países en desarrollo parecen ser mucho más fáciles de resolver que los problemas de empleo a que da lugar el aumento de la productividad del trabajo como resultado del progreso tecnológico.

ANEXOS

Anexo I

Métodos de estimación y fuentes de los datos utilizados

Estimación de las oportunidades de empleo perdidas a causa del aumento de las importaciones procedentes de los países en vías de desarrollo

1. La estimación de las oportunidades de empleo perdidas durante 1961-1965 se obtuvieron multiplicando el número de trabajadores ocupados en cada una de las industrias seleccionadas en 1961 por la tasa existente entre el aumento del valor de las importaciones de las correspondientes categorías especificadas de productos procedentes de los países en desarrollo entre 1961 y 1965, por una parte, y el valor bruto de la producción de la industria en 1961 a los precios de 1965, por otra.

2. El aumento del valor de las importaciones se calculó a base de los datos relativos al valor de las importaciones (en dólares de Estados Unidos, c.i.f.) en 1961 y en 1965, proporcionados por la secretaría de la UNCTAD.

3. El valor bruto de la producción (es decir, el valor de venta de los bienes producidos) se utilizó porque corresponde aproximadamente al valor de las importaciones. Respecto de Estados Unidos, Reino Unido, Francia, República Federal de Alemania y Austria se dispuso fácilmente de las cifras relativas al valor bruto de la producción*. Respecto a otros países, estas cifras eran estimaciones que se obtuvieron multiplicando las cifras del valor agregado por determinadas tasas supuestas entre el valor bruto de la producción y el valor agregado relativo a estas industrias. Las cifras relativas al valor agregado fueron obtenidas de los datos utilizados en el censo que figuran en United Nations: *The Growth of World Industry, 1953-65: National Tables* (que de aquí en adelante se mencionarán como United Nations National Tables)^b. En cuanto a los otros países de la CEE y de la zona de la AELI, se aplicaron las razones establecidas a base de los datos del Reino Unido; por lo que se refiere a Canadá, las tasas derivadas de los datos de Estados Unidos. Suiza no está incluida en el presente estudio por carecerse de los datos relativos al valor bruto de la producción o al valor agregado correspondiente a las industrias seleccionadas.

4. Exceptuadas las cifras relativas a Estados Unidos e Italia, las cifras del valor bruto de la producción correspondiente a

* Respecto de Estados Unidos, el valor de los cargamentos que figura en el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Oficina del Censo: *Annual Survey of Manufactures, 1961*. Respecto del Reino Unido, el valor de las ventas y labores conexas que figuran en «Census of Production Results for 1963», en *Board of Trade Journal*, London, 24 de diciembre de 1965, págs. 1516 a 1519. Respecto de Francia, el valor bruto de la producción correspondiente a 1962 que figura en «Quelques résultats essentiels du recensement de l'industrie», en Institut National de la Statistique et des études économiques: *Etude et Conjoncture*, Paris, febrero de 1967, págs. 126 a 147. Respecto de la República Federal de Alemania, los ingresos brutos correspondientes a 1963, y respecto de Austria, el valor bruto de la producción correspondiente a 1963, figurando ambos valores en United Nations: *The Growth of World Industry, 1953-65, National Tables* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 67.XVII.10), págs. 22 a 24 y págs. 160 a 163.

^b Respecto de Italia, las cifras del producto bruto (al factor de los costos) correspondientes a estas industrias en 1961, se obtuvieron del Instituto Centrale di Statistica, *Annuario Statistico Italiano, 1966*, Roma, pág. 412.

estas industrias, obtenidas de esta forma o directamente de las fuentes fácilmente disponibles, se refieren a los años posteriores a 1961 y, respecto de la mayor parte de los países, a 1963. Además, todas las cifras son valores brutos de la producción expresados a precios corrientes de cada año y no a precios de 1965. A fin de convertir estas cifras a valor bruto de la producción de 1961 a precios de 1965, estas cifras se ajustaron para contemplar los cambios de los precios y los cambios del volumen de la producción por medio de números-índice de la producción en estos países, que figuran en United Nations National Tables, y los índices de precios al por mayor de los productos de estas industrias, y, en algunos casos, los índices de los precios de consumo de alimentos respecto de las industrias de fabricación de productos alimenticios. Las estimaciones del valor bruto de la producción de 1961 a precios de 1965 que se obtuvieron de esta forma según las monedas nacionales se convirtieron entonces en dólares de los Estados Unidos a los tipos de cambio que prevalecían en 1965.

5. Las cifras relativas al empleo correspondientes a 1961 y 1965 (ó 1964), en términos absolutos, utilizadas para establecer estas estimaciones (tanto por lo que se refiere a los efectos del aumento en las importaciones y al efecto del aumento de la productividad), son asimismo cifras derivadas^c. Estas últimas cifras se obtuvieron de las cifras sobre el empleo que figuran en los datos del censo (la mayor parte de ellas obtenidas de United Nations National Tables y otras de fuentes nacionales) respecto del mismo año, por ejemplo, 1953, a las que se refieren las cifras adicionales del valor agregado o del valor bruto de la producción. El método de derivación de las cifras consistió en ajustarlas a los niveles de 1961 y 1965 de conformidad con la evolución del número-índice del empleo en las industrias seleccionadas que figuran en United Nations National Tables. El objeto de proceder en esta forma era garantizar la correspondencia entre las cifras del empleo y las cifras relativas al producto utilizadas en estas estimaciones, ya que gracias a este método ambas medidas proceden, más o menos, de la misma fuente y tienen el mismo alcance. Las cifras absolutas de los efectivos totales de empleo en las industrias de transformación, correspondientes a 1961 y 1965, se obtuvieron de la misma forma, cifras absolutas, sin embargo, que se prevé que serán inferiores a las cifras relativas al empleo disponibles de otras fuentes, en razón de que las encuestas sobre los establecimientos industriales, el tipo de los censos en que se basan estas estimaciones, tienen por lo general un alcance más reducido.

Estimaciones sobre las oportunidades de empleo perdidas por aumento de la productividad

6. El método adoptado para estimar las oportunidades de empleo perdidas por aumento de la productividad consiste en multiplicar el número de trabajadores ocupados en cada una de las industrias seleccionadas en 1961 por la tasa de reducción del insumo de mano de obra por unidad de producto en la industria

^c Excepción hecha de las cifras relativas al empleo correspondiente a 1961 en Estados Unidos e Italia, que son las cifras adicionales que figuran en las fuentes correspondientes.

entre 1961 y 1965. Esta última tasa se calculó recurriendo a la siguiente fórmula :

$$1 - \left(\frac{\text{Número-índice del empleo en 1965}}{\text{Número-índice del empleo en 1961}} \mid \frac{\text{Número-índice del producto en 1965}}{\text{Número-índice del producto en 1961}} \right)$$

7. Todos los números-índice relativos al producto y la mayor parte de los números-índice del empleo utilizados para formular estas estimaciones se obtuvieron de United Nations National Tables, y respecto de ciertos países, los números-índice del empleo se obtuvieron de la OIT : *Anuario de Estadísticas del Trabajo, 1966*.

8. Fueron varias las dificultades con que se tropezó al calcular las tasas de reducción del insumo de mano de obra por unidad de producto entre 1961 y 1965. Primeramente, por lo que se refiere

a ciertas industrias seleccionadas, no pudo disponerse de los números-índice del empleo en ciertos países, como, por ejemplo, respecto de la industria de fabricación de prendas de vestir, salvo la fabricación de calzado (CIU 241) en Francia e Italia, habiéndose utilizado en este cálculo ciertas tasas hipotéticas establecidas arbitrariamente de la reducción del insumo de la mano de obra por unidad de producto. En segundo lugar, respecto de una serie de industrias seleccionadas, los números-índice del empleo y del producto no tienen con frecuencia el mismo alcance. Por ejemplo, en los Países Bajos respecto del grupo « fabricación de sustancias y productos químicos » (CIU 31), los productos derivados del petróleo y del carbón se incluyeron en los índices de empleo de dicho grupo, pero se excluyeron de los índices relativos al producto. Por último, respecto de gran número de países, las tasas calculadas de reducción del insumo de mano de obra por unidad de producto se refieren al período 1961-1964, debido a la falta de índices del empleo correspondientes a 1965.

Anexo II

CUADRO 1

Estimaciones provisionales de las oportunidades de empleo perdidas por aumento de las importaciones procedentes de los países en vías de desarrollo y por el aumento de la productividad en determinadas ramas de las industrias de transformación en ciertos países desarrollados entre 1961 y 1965

(En miles de trabajadores)

1. Productos alimenticios

	Empleo			Oportunidades de empleo perdidas							Reducción del insumo de mano de obra			
	Empleo en la rama			En cifras absolutas a causa de:			Como porcentaje del empleo en la rama en 1965		Como porcentaje del empleo total en las industrias de transformación en 1965		Valor por unidad agregado de producto por trabajador en la rama textil entre en la 1961 y 1965			
	Empleo total en las industrias de transformación en 1965	1961	1965	Porcentaje de la reducción del insumo de obra por unidad del producto en 1961-1965	Aumento de las importaciones = columna (2) × columna (12)	Aumento de la productividad = columna (2) × columna (4) ÷ 100	Columna (5) como porcentaje de la columna (6)	Aumento de las importaciones	Aumento de la productividad	Aumento de las importaciones	Aumento de la productividad	Aumento en valor de las importaciones en 1965 como porcentaje del valor del producto en 1961 (a los precios de 1965)	% de la correspondiente en la industria de transformación general en 1961 y 1965	
Norteamérica														
Estados Unidos de América	17 489	1 495	1 465	12	1.3	179	0.72	0.09	12.0	0.007	1.02	0.09	109 ^k	75
Canadá	1 570	179	193	11	0.1	20	0.5	0.05	11.0	0.006	1.25	0.06	83	58
Total Norteamérica	19 039	1 674	1 658		1.4	199	0.7	0.08	12.0	0.007	1.05			
CEE														
Francia	7 106	287	287	11 ^b	0.5	32	1.56	0.16	11.0	0.007	0.45	0.16	115 ^l	73
República Federal de Alemania	7 327 ^a	308	318 ^a	10 ^{c,d}	1.0	31	3.22	0.31 ^a	10.0 ^a	0.014 ^a	0.42 ^a	0.31	243	77 ^e
Italia	4 742 ^a	338	345 ^a	5 ^o	0.9	17	5.29	0.26 ^a	5.0 ^a	0.019 ^a	0.36 ^a	0.27	101 ^k	42 ^e
Países Bajos	1 309	175	171	11 ^f	0.6	19	3.16	0.35	11.0	0.046	1.45	0.32	99	58
Bélgica y Luxemburgo	875	139	39	11 ^g	-0.2 ^e	5	-4.00	-0.57	11.0	-0.029	0.50	-0.57	184 ⁱ	56
Total CEE	21 359	1 147	1 160		2.8	104	2.69	0.24	8.97	0.013	0.49			
AELI														
Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	8 135	564	564	6	-0.56 ^{a*}	34	-1.65	-0.10 ^e	8.0	-0.007 ^e	0.42	-0.10 ^e	104	46
Suecia	916	61	62	12	0.87	7	1.00	0.11	12.0	0.007	0.72	0.11	49	48
Noruega	347	41	42	11	0.12	4.5	2.67	0.29	11.0	0.035	1.30	0.29	67	65
Finlandia	408 ^a	41	45 ^a	4 ^c	-0.03 ^e	2	-1.50	-0.08 ^{e,a}	4.0 ^a	-0.008 ^a	0.49 ^a	0.08 ^a	119	33 ^e
Dinamarca	484	38	38 ^a	13 ^c	0.01	5	2.0	0.82 ^a	13.0 ^a	0.002 ^a	1.24 ^a	0.02	183	87 ^e
Austria	577	42	43	15 ^b	0.11	6	1.83	0.26	15.0	0.019	1.04	0.26	60	94
Portugal	280 ^l	37	40 ^l	1 ^{j,m}	0.07	0.4	17.50	0.19	1 ^z	0.025	0.14	0.19	82	n.d.
Suiza	—	—	—	—	n.d.	—	—	n.d.	—	—	—	n.d.	—	—
Total AELI (excl. Suiza)	11 067	822	634		-0.21	58.9	-8.36	-0.03	7.06	-0.002	0.53			

* Las cifras se refieren a 1964. ^b Incluidas las bebidas. ^c Las cifras se refieren al período de 1961-1964. ^d Índice de la producción de 1961 — que no pudo consultarse —, suponiéndose que su tasa respecto del índice de 1962 era la misma que la tasa existente entre este último índice y el índice de 1963. ^e El signo — indica el aumento de los equivalentes de empleo como resultado de la reducción de las importaciones procedentes de países en vías de desarrollo. ^f Los índices del empleo comprenden las bebidas y el tabaco. El

índice del empleo correspondiente a 1961 — que no pudo consultarse — se supuso que era igual al índice de 1962. ^g Únicamente Bélgica. ^h Los índices de la producción incluyen las bebidas, y los índices del empleo, las bebidas y el tabaco. ⁱ Esta cifra se refiere a 1963. ^j Esta cifra se refiere al período de 1961-1963. ^k Esta cifra se refiere a 1961. ^l Esta cifra se refiere a 1962. ^m El índice de la producción comprende las bebidas.

CUADRO I

Estimaciones provisionales de las oportunidades de empleo perdidas por aumento de las importaciones procedentes de los países en vías de desarrollo y por el aumento de la productividad en determinadas ramas de las industrias de transformación en ciertos países desarrollados entre 1961 y 1965 (continuación)

(En miles de trabajadores)

2. Textiles (incluidos los artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir, CIU 244)

	Empleo			Oportunidades de empleo perdidas								Reducción del insumo de obra de mano de obra		
	Empleo en la rama			En cifras absolutas a causa de:			Como porcentaje del empleo en la rama en 1965		Como porcentaje del empleo total en las industrias de transformación en 1965		Valor por unidad agregado de producto por trabajador en la rama textil en la 1961 y 1965		Valor por unidad agregado de producto por trabajador en la rama textil como % de la correspondiente en la industria de transformación general entre 1961 y 1965	
	Empleo total en las industrias de transformación en 1965	1961	1965	Porcentaje de la reducción del insumo de obra por unidad del producto en 1961-1965 ^b	Aumento de las importaciones = columna (3) x columna (12)	Aumento de la productividad = columna (3) x columna (4) ÷ 100	Columna (5) como porcentaje de la columna (6)	Aumento de las importaciones	Aumento de la productividad	Aumento de las importaciones	Aumento de la productividad	Aumento en valor de las importaciones entre 1961 y 1965 (a los precios de 1963)	Valor del producto en 1961 (a los precios de 1963)	Valor del producto en 1965
Norteamérica														
Estados Unidos de América	17 469	1 012	1042	18	7.4	182	0.41	0.71	17	0.042	1.04	0.73	61 ^g	112
Canadá	1 570	86	101	18	0.1	15	0.67	0.10	11	0.006	0.98	0.15	71	95
Total Norteamérica	19 039	1 098	1 143		7.5	197	3.81	0.66	17	0.039	1.03			
CEE														
Francia	7 106	544	528	1	1.1	5	22.00	0.21	1	0.015	0.07	0.20	78 ^h	7
República Federal de Alemania	7 327 ^a	602	546 ^a	20 ^c	6.0	120	5.00	1.10 ^a	22 ^a	0.082 ^a	1.63 ^a	1.08	81	154 ^e
Italia	4 742 ^a	599	587 ^a	5 ^c	2.6	300	8.67	0.44 ^a	5 ^a	0.055 ^a	0.63 ^a	0.44	72 ^g	42 ^e
Países Bajos	1 309	104	96	14	0.4	15	2.67	0.42	16	0.031	1.15	0.38	72	74
Bélgica	827	119	115	12	0.07	14	0.50	0.06	12	0.007	1.69	0.06 ⁱ	115 ^h	70
Total CEE (excl. Luxemburgo)	21 311	1 968	1 872		10.17	184	5.53	0.54	9.83	0.048	0.96			
AELI														
Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	8 135	825	748	12	0.8	99	0.81	1.10	13	0.010	1.22	0.09	79	92
Suecia	916	46	42	17	0.6	8	7.50	1.44	19	0.065	0.87	1.28	79	68
Noruega	347	20	20	12	0.1	2	5.00	0.53	12	0.031	1.69	0.53	78	70
Finlandia	408 ^a	34	31 ^a	12 ^c	0.2	4	5.00	0.82 ^a	13 ^a	0.056 ^a	1.00	0.68	69	100 ^e
Dinamarca	404	25	25 ^a	19 ^c	0.6	5	12.00	2.63 ^a	19 ^a	0.161 ^a	1.24	2.63	86	127 ^e
Austria	577	74	69	22	0.3	16	1.88	0.38	23	0.045	2.77	0.35	88	137
Portugal	280 ^d	109	110 ^d	17 ^{e,f}	0.3	19	1.58	0.30 ^d	17 ^d	0.125	6.78	0.30	82	n.d.
Suiza	—	—	—	—	n.d.	—	—	—	—	—	—	n.d.	—	—
Total AELI (excl. Suiza)	11 067	1 133	1 045		2.9	153	1.90	0.28	14.6	0.026	1.38			

^a Esta cifra se refiere a 1964. ^b Excluidos los artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir (CIU 244), en razón de que los números-índice de la producción y del empleo en la industria textil (CIU 23) utilizados para este cálculo no comprenderían estos productos. ^c Esta cifra se refiere al período 1961-1964. ^d Esta cifra se refiere a 1963. ^e Esta cifra se refiere al período 1961-1963. ^f El índice de la producción

incluye el vestuario; el índice del empleo se ha obtenido mediante una media imponderada de los números-índice correspondientes a la industria del algodón y la lana. ^g Esta cifra se refiere a 1961. ^h Esta cifra se refiere a 1962. ⁱ El valor de las importaciones abarca las importaciones en Luxemburgo.

CUADRO 1

Estimaciones provisionales de las oportunidades de empleo perdidas por aumento de las importaciones procedentes de los países en vías de desarrollo y por el aumento de la productividad en determinadas ramas de las industrias de transformación en ciertos países desarrollados entre 1961 y 1965 (continuación)
(En miles de trabajadores)

3. Vestuario

	Empleo			Oportunidades de empleo perdidas								Reducción del insumo de mano de obra		
	Empleo en la rama			En cifras absolutas a causa de:			Como porcentaje del empleo en la rama en 1965		Como porcentaje del empleo total en las industrias de transformación en 1965		Valor por unidad agregado de producto por trabajador en la rama textil entre en la 1961 y 1965		Valor por unidad agregado de producto por trabajador en la rama textil como % de la producción en 1965 como % de la producción en 1961 (a los precios de 1965)	
	Empleo total en las industrias de transformación en 1965	1961	1965	Porcentaje de la reducción del insumo de obra por unidad del producto en 1961-1965	Aumento de las importaciones = columna (2) x columna (12)	Aumento de la productividad = columna (2) x columna (4) ÷ 100	Columna (5) como porcentaje de la columna (6)	Aumento de las importaciones	Aumento de la productividad	Aumento de las importaciones	Aumento de la productividad	Aumento en valor de las importaciones entre 1961 y 1965 como porcentaje del valor del producto en 1961 (a los precios de 1965)	como % de la producción en 1965	como % de la producción en 1961
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	
Norteamérica														
Estados Unidos de América	17 469	1 071	1 189	7	9.2	75	12.27	0.77	6	0.053	0.43	0.86	52 ^k	44
Canadá	1 570	89	100	18	0.8	9	8.89	0.80	9	0.051	0.57	0.91	50	53
Total Norteamérica	19 039	1 160	1 289			84	11.9	0.78	6.5	0.052	0.44			
CEE														
Francia	7 106	298	289	1 ^b	0.1	3	3.33	0.03	1	0.001	0.04	0.03	56 ^b	n
República Federal de Alemania	7 327 ^a	346	360 ^a	6 ^{c,d}	10.0	10	100	2.79 ^a	6 ^a	0.137 ^a	0.29 ^a	2.89	64	25 ^{c,d}
Italia	4 742 ^a	229	229 ^a	5 ^{b,c}	0.3	11	2.73	0.14 ^a	5 ^a	0.007 ^a	0.23 ^a	0.14 ^e	59 ^k	n
Países Bajos	1 309	128 ^f	127 ^f	6 ^d	1.6	8	20.0	1.26 ^a	6 ^f	0.122	0.61	1.26 ^f	50 ^f	32 ^d
Bélgica y Luxemburgo	875	57 ⁱ	58 ⁱ	14 ^{g,j}	0.7	8	8.75	1.26	14	0.077	0.91	1.28 ⁱ	84 ^{g,l}	127 ^{g,l}
Total CEE	21 359	1 058	1 063			40	31.7	1.2	3.8	0.059	0.19			
AELI														
Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	8 135	435	406	12	6.80	52	13.07	1.67	13	0.086	0.64	1.56	54	92
Suecia	916	50	46	19 ^h	2.00	9	22.22	4.35	21	0.022	0.98	4.00	64	76 ^h
Noruega	347	18	16	12 ^d	0.25	2	12.50	1.55	14	0.072	0.63	1.38	68	70 ^d
Finlandia	408 ^a	24	22 ^a	3 ⁱ	0.23	0.7	32.85	1.04 ^a	3 ^a	0.056 ^a	0.18 ^a	0.94	69	25 ⁱ
Dinamarca	404 ^a	25	25 ^a	13 ^c	0.65	5	13.0	3.05 ^a	13 ^a	0.161 ^a	0.74 ^a	3.05	72	87 ^c
Austria	577	31	37	13 ^m	0.33	4	8.25	0.89	11	0.057	0.69	1.07 ^f	71	81 ^m
Portugal	—	—	—	—	n.d.	—	—	—	—	—	—	n.d.	—	—
Suiza	—	—	—	—	n.d.	—	—	—	—	—	—	n.d.	—	—
Total AELI (excl. Suiza y Portugal)	10 787	583	552			72.7	14.11	1.86	13.17	0.095	0.67			

^a Estas cifras se refieren a 1964. ^b La misma en la industria textil. ^c Estas cifras se refieren al período 1961-1964. ^d Los números-índice de producción y del empleo comprenden los artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir (CIU 244). ^e Valor de la producción en 1961 calculado por la multiplicación del producto bruto del « vestuario y calzado » en 1961 por la relación que existe entre el empleo en la industria de fabricación de prendas de vestir, salvo calzado, y el empleo total en el grupo industrial de fabricación de calzado, prendas de vestir y otros artículos confeccionados con productos textiles (CIU 24) en 1961. ^f Las cifras del empleo, el valor de la producción en 1961 y el valor añadido por trabajador en 1963 comprenden los artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir. ^g Únicamente Bélgica. ^h Números-

índice del empleo y el índice de la producción de 1965 comprenden los artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir. ⁱ Respecto de Luxemburgo, las cifras del empleo y el valor de la producción en 1961 comprenden el calzado y los artículos confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir. ^j Esta cifra se refiere al período 1961-1963. ^k Esta cifra se refiere a 1961. ^l Esta cifra se refiere a 1962. ^m Suponiendo que la producción de vestuario haya aumentado al mismo ritmo que la producción en todo el grupo industrial de fabricación de calzado, prendas de vestir y otros artículos confeccionados con productos textiles (CIU 24). ⁿ No se dispone de la cifra real relativa a la industria de fabricación de prendas de vestir.

Estimaciones provisionales de las oportunidades de empleo perdidas por aumento de las importaciones procedentes de los países en vías de desarrollo y por el aumento de la productividad en determinadas ramas de las industrias de transformación en ciertos países desarrollados entre 1961 y 1965 (continuación)

(En miles de trabajadores)

4. Calzado

	Empleo			Oportunidades de empleo perdidas								Reducción del insumo de mano de obra		
	Empleo en la rama			En cifras absolutas a causa de:			Como porcentaje del empleo en la rama en 1965		Como porcentaje del empleo total en las industrias de transformación en 1965			Valor por unidad agregado de producto por trabajador textil entre en la 1961 y 1965		
	Empleo total en las industrias de transformación en 1965	1961	1965	Porcentaje de la reducción del insumo de mano de obra por unidad del producto en 1961-1965	Aumento de las importaciones = columna (2) x columna (12)	Aumento de la productividad = columna (2) x columna (4) ÷ 100	Columna (5) como porcentaje de la columna (6)	Aumento de las importaciones	Aumento de la productividad	Aumento de las importaciones	Aumento de la productividad	Aumento en valor de las importaciones entre 1961 y 1965 como porcentaje del valor del producto en 1961 (a los precios de 1965)	como % de la co-respondiente en la industria de transformación general entre 1963 y 1965	como % de la co-respondiente en la industria de transformación general entre 1963 y 1965
Norteamérica														
Estados Unidos de América	17 469	252	244	11	0.4	28	1.43	0.16	11	0.002	0.16	0.16	54 ^r	69
Canadá	1 570	22	21	12	0.2	3	6.67	0.94	13	0.013	0.12	0.92	49	63
Total Norteamérica	19 039	274	265		0.6	31	1.93	0.22	11.70	0.003	0.16			
CEE														
Francia	7 106	97	97	8 ^b	0.1	8	1.25	0.10	8	0.001	0.04	0.10	56 ^g	53 ^b
República Federal de Alemania	7 327 ^a	102	97 ^a	11 ^c	0.1	11	9.9	0.84 ^a	11 ^a	0.011 ^a	0.15 ^a	0.79	65	85 ^c
Italia	4 742 ^a	160	172 ^a	-3 ^c	0.1	-5	-2.0	0.06 ^a	-3 ^a	0.002 ^a	-0.11 ^a	0.08 ^d	59 ^f	-25 ^c
Países Bajos	—	a	a	n.d.	a	a		a	a	a	a	a	a	n.d.
Bélgica	827	16 ^d	16 ^d	12 ^{a,h}	0.3 ^e	2 ^e	15.00	0.17 ^e	12 ^e	0.033 ^e	0.24 ^e	0.17 ^e	94 ^{e,g}	109 ^{e,h}
Total CEE (excl. Países Bajos y Luxemburgo)	20 002	375	382		0.6	16	3.75	0.16	4.19	0.003	0.08			
AELI														
Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	8 135	107	99	11	0.7	11	6.36	0.70	11	0.009	0.14	0.64	70	86
Suecia	916	9	8	12 ^j	0.3	1	30.0	4.10	13	0.037	0.12	3.75	58	48
Noruega	347	5	4	16 ^k	0.03	1	3.0	0.73	18	0.009	0.21	0.71	70	94
Finlandia	408 ^a	9	8.5 ^a	4 ^h	0	0.4	0	0	4	0	0.09	0	68	33 ^h
Dinamarca	404 ^a	7	6 ^a	16 ^c	0.06	1	6.0	0.94	16	0.016	0.25	0.81	70	107 ^e
Austria	577	14	13	13 ^l	0.08	2	4.0	0.61	13	0.014	0.35	0.63	73	m
Portugal	—	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Suiza	—	—	—	—	n.d.	—	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Total AELI (excl. Suiza y Portugal)	10 787	151	138		1.17	16.4	7.134	0.84	11.88	0.011	0.15			

^a Esta cifra se refiere a 1964. ^b Los índices del empleo comprenden la industria del cuero y productos del cuero. ^c Esta cifra se refiere al período 1961-1964. ^d Respecto de los Países Bajos y Luxemburgo, las cifras se incluyeron en la industria del vestido. ^e Únicamente Bélgica. ^f Esta cifra se refiere a 1961. ^g Esta cifra se refiere a 1962. ^h Esta cifra se refiere al período 1961-1963. ⁱ El valor de la producción en 1961 calculado multiplicando el producto bruto de la «fabricación del calzado y prendas de vestir» en 1961 por la relación que existe entre el empleo en la industria del calzado y el empleo en el grupo

industrial de la fabricación de calzado, prendas de vestir y otros artículos confeccionados con productos textiles (CIU 24) en 1961. ^j Suponiendo que el empleo haya aumentado al mismo ritmo que en la industria de la fabricación de prendas de vestir en 1961-1965. ^k El índice del empleo comprende el vestuario y los artículos confeccionados con productos textiles, excepto las prendas de vestir. ^l Se supone que sea la misma que en el grupo industrial de fabricación de calzado, prendas de vestir y otros artículos confeccionados con productos textiles (CIU 24). ^m No se dispone de la cifra real relativa a la industria del calzado.

CUADRO 1

Estimaciones provisionales de las oportunidades de empleo perdidas por aumento de las importaciones procedentes de los países en vías de desarrollo y por el aumento de la productividad en determinadas ramas de las industrias de transformación en ciertos países desarrollados entre 1961 y 1965 (continuación)

(En miles de trabajadores)

5. Productos de la madera y muebles

	Empleo			Oportunidades de empleo perdidas							Reducción del insumo de mano de obra			
	Empleo en la rama			En cifras absolutas a causa de:			Como porcentaje del empleo en la rama en 1965		Como porcentaje del empleo total en las industrias de transformación en 1965		Valor por unidad agregado de producto por trabajador textil en la rama textil entre 1961 y 1965			
	Empleo total en las industrias de transformación en 1965	1961	1965	Porcentaje de la reducción del insumo de mano de obra por unidad del producto en 1961-1965	Aumento de las importaciones = columna (2) x columna (12)	Aumento de la productividad = columna (2) x columna (4) ÷ 100	Columna (5) como porcentaje de la columna (6)	Aumento de las importaciones	Aumento de la productividad	Aumento de las importaciones	Aumento de la productividad	Aumento en valor de las importaciones en 1961 (a los precios de 1963)	como % de la correspondiente en 1965 como % de la industria de transformación en general entre 1961 y 1965	
Norteamérica														
Estados Unidos de América	17 469	833	916	11 ^c	4.5	95	4.74	0.49	10	0.026	0.54	0.58	63 ^b	70 ^c
Canadá	1 570	113	132	7 ^c	0.2	8	2.5	0.17	6	0.015	0.51	0.22	71	37 ^c
Total Norteamérica	19 039	946	1 048		4.7	103	4.56	0.44	9.83	0.024	0.54			
CEE														
Francia	7 106	223	235	10 ^d	1.7	22	7.73	0.72	9	0.024	0.31	0.77	69 ⁱ	67 ^a
República Federal de Alemania	7 327 ^a	292	286 ^a	18 ^{b e}	2.6	52	5.0	0.91 ^a	18 ^a	0.035 ^a	0.71 ^a	0.86	81	138 ^{b e}
Italia	4 742 ^a	372	350 ^a	8 ^{b f}	1.5	30	5.0	0.43 ^a	9 ^a	0.032 ^a	0.63 ^a	0.39	70 ^h	67 ^{b f}
Países Bajos	1 309	60	65	16 ^g	0.7	10	7.0	1.08	15	0.053	0.76	1.21	68	84
Bélgica y Luxemburgo	875	35	36	35 ^j	0.3	12 ^j	2.5	0.81	32 ^j	0.034	1.37 ^j	0.98	180 ^{i j}	206 ^j
Total CEE	21 359	982	972		8.8	126	5.4	0.70	12.6	0.032	0.59			
AELI														
Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	8 135	276	284	6 ^c	2.70	17	15.88	0.95	6	0.033	0.21	0.98	75	46 ^c
Suecia	916	71	76	21 ^c	0.10	15	0.67	0.12	20	0.011	0.16	0.13	82	84 ^c
Noruega	347	26	26	19 ^c	-0.01	5	-0.20	-0.04	19	0.029	1.47	0.04	83	112 ^c
Finlandia	408 ^a	53	50 ^a	9 ^{b e}	0.01	5	0.2	0.03 ^a	10 ^a	0.003 ^a	1.22 ^a	0.02	70	75
Dinamarca	404 ^a	26	29 ^a	15 ^{b e}	0.31	4	7.80	0.08 ^a	14 ^a	0.076 ^a	1.00 ^a	0.07	86	100
Austria	577	27	26	24	0.20	6	3.33	0.84	24	0.036	1.03	0.84	80	150
Portugal	280 ^k	19	19 ^{k m}	11 ^{k l}	0.04	2	2.00	0.20 ^k	11 ^k	0.014 ^k	0.70 ^k	0.20 ^m	71 ⁿ	n.d.
Suiza	—	—	—	—	n.d.	—	—	—	—	—	—	n.d.	—	—
Total AELI (excl. Suiza)	11 067	498	510		3.35	54	6.20	0.66	10.59	0.30	0.49			

^a Esta cifra se refiere a 1964. ^b Esta cifra se refiere al período 1961-1964. ^c Media ponderada calculada a partir de cifras diferentes respecto a los productos de la madera y muebles. ^d Tasa media anual de aumento de la producción entre 1961 y 1965, que se supone ser la misma que entre 1960 y 1962. ^e Tasas medias anuales de aumentos en la producción y en el empleo entre 1961 y 1965, que se supone son las mismas que entre 1960 y 1962. ^f Suponiendo que sea la misma que en la industria de la madera y del corcho. ^g Tasa media anual de aumento de la producción entre 1961 y 1965, que se supone que sea

la misma que la del índice de producción de la industria de la madera y del corcho entre 1958 y 1963. ^h Esta cifra se refiere a 1961. ⁱ Esta cifra se refiere a 1962. ^j Únicamente Bélgica. ^k Estas cifras se refieren a 1963 o al período 1961-1963. ^l El índice del empleo se refiere solamente a los productos del corcho. ^m Las cifras absolutas relativas al empleo y al valor de la producción en 1961 se refieren únicamente a la industria de la madera y del corcho. ⁿ Solamente industria de la madera y del corcho.

CUADRO 1

Estimaciones provisionales de las oportunidades de empleo perdidas por aumento de las importaciones procedentes de los países en vías de desarrollo y por el aumento de la productividad en determinadas ramas de las industrias de transformación en ciertos países desarrollados entre 1961 y 1965 (continuación)

(En miles de trabajadores)

6. Industrias del cuero y productos del cuero, excepto las prendas de vestir

	Empleo			Oportunidades de empleo perdidas								Reducción del insumo de mano de obra agregado de producto por trabajador textil en la rama entre 1961 y 1965		
	Empleo en la rama			En cifras absolutas a causa de:			Como porcentaje del empleo en la rama en 1965		Como porcentaje del empleo total en las industrias de transformación en 1965		Valor por unidad de producto en la rama bajador textil entre 1961 y 1965			
	Empleo total en las industrias de transformación en 1965	1961	1965	Porcentaje de la reducción del insumo de obra por unidad del producto en 1961-1965	Aumento de las importaciones = columna (2) x columna (12)	Aumento de la productividad = columna (2) x columna (4) ÷ 100	Columna (5) como porcentaje de la columna (6)	Aumento de las importaciones	Aumento de la productividad	Aumento de las importaciones	Aumento de la productividad	Aumento en valor de las importaciones entre 1961 y 1965 como porcentaje del valor del producto en 1961 (a los precios de 1965)	como % de la correspondiente en la industria de transformación general entre 1963 y 1965	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	
Norteamérica														
Estados Unidos de América	17 469	122	121	6	1	7	14.3	0.80	6	0.006	0.04	0.80	62 ^c	37
Canadá	1 570	9	11	-1	0.1	-0.1	0	1.13	-1	0.006	-0.06	1.32	60	-5
Total Norteamérica	19 039	131	132		1.1	6.9	16.0	0.83	5	0.006	0.04			
CEE														
Francia	7 106	57	58	n.d.	0.6	n.d.	—	1.00	n.d.	0.008	n.d.	1.00	72 ^d	n.d.
República Federal de Alemania	7 327 ^a	71	69 ^a	7 ^b	0.1	5	2.0	0.14 ^a	7 ^a	0.001 ^a	0.07 ^a	0.14	82	54 ^b
Italia	4 742 ^a	50	52 ^a	-2 ^b	1.4	-1	-140	2.61 ^a	-2 ^a	0.029 ^a	-0.02 ^a	2.72	48 ^c	-17 ^b
Países Bajos	1 309	24 ^c	24 ^c	15 ^c	0.1	4	2.5	0.37	15 ^c	0.007	0.31 ^e	0.37 ^e	81 ^e	79 ^e
Bélgica y Luxemburgo	875	6	6	8	0.16	0.5	32.0	2.70	8	0.018	0.06	2.70	119 ^d	47
Total CEE (incl. Francia)	21 359	208	209		2.36	—	—	1.11	—	0.011	—			
(excl. Francia)	14 253	151	151		1.76	8.5	21.0	1.12	6	0.012	0.06			
AELI														
Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	8 135	55	54	4	-0.4	2.2	-18.0	-0.75	4	-0.005	0.03	-0.65	79	31
Suecia	916	6	5	20	0.1	1.0	-10.0	2.00	20	0.012	0.11	0.11	75	80
Noruega	347	2	1.5	14	0	0.3	0	0	20	0	0.09	0	85	82
Finlandia	408 ^a	3	3 ^a	3 ^b	0	0.1	0	0	3 ^a	0	0.02 ^a	0	69	25 ^b
Dinamarca	404 ^a	3	3 ^a	12 ^b	0.01	0.3	3.0	0.37 ^a	3 ^a	0.002 ^a	0.07 ^a	0.37	84	80 ^b
Austria	577	5	5	-5	0.07	-0.2	-35.0	1.46	-5	0.012	-0.04	1.46	99	-31
Portugal	—	—	—	n.d.	0	n.d.	—	0	n.d.	—	—	0	—	—
Suiza	—	—	—	—	n.d.	—	—	—	—	—	—	n.d.	—	—
Total AELI (excl. Suiza y Portugal)	10 787	74	71.5		-0.22	3.7	-6.0	-0.31	5	-0.002	0.03			

^a Esta cifra se refiere a 1964. ^b Esta cifra se refiere al período 1961-1964. ^c Esta cifra se refiere a 1961. ^d Esta cifra se refiere a 1962. ^e Los números-índice de la pro-

ducción, del empleo y del valor de la producción en 1961 comprenden la fabricación de productos de caucho.

CUADRO 1

Estimaciones provisionales de las oportunidades de empleo perdidas por aumento de las importaciones procedentes de los países en vías de desarrollo y por el aumento de la productividad en determinadas ramas de las industrias de transformación en ciertos países desarrollados entre 1961 y 1965 (continuación)

(En miles de trabajadores)

7. Sustancias y productos químicos

	Empleo			Oportunidades de empleo perdidas							Reducción del insumo de mano de obra agregado de producto por trabajador en la rama textil entre 1961 y 1965			
	Empleo en la rama			En cifras absolutas a causa de:			Como porcentaje del empleo en la rama en 1965		Como porcentaje del empleo total en las industrias de transformación en 1965		Valor por unidad de producto en la rama textil entre 1961 y 1965		Aumento en el costo de las importaciones de la rama textil en 1965 como porcentaje del valor del producto en 1961 (a los precios de 1965)	
	Empleo total en las industrias de transformación en 1965	1961	1965	Porcentaje de la reducción del insumo de obra por unidad del producto en 1961-1965	Aumento de las importaciones = columna (2) x columna (4)	Aumento de la productividad = columna (2) x columna (4) ÷ 100	Columna (5) como porcentaje de la columna (6)	Aumento de las importaciones	Aumento de la productividad	Aumento de las importaciones	Aumento de la productividad	Aumento en el costo de las importaciones de la rama textil en 1965 como porcentaje del valor del producto en 1961 (a los precios de 1965)	Aumento en el costo de las importaciones de la rama textil en 1965 como porcentaje del valor del producto en 1961 (a los precios de 1965)	Aumento en el costo de las importaciones de la rama textil en 1965 como porcentaje del valor del producto en 1961 (a los precios de 1965)
Norteamérica														
Estados Unidos de América	17 469	715	786	21	1.4	150	0.9	0.18	19	0.008	0.86	0.19	198 ^e	131
Canadá	1 570	64	72	18	0.2	11	1.8	0.21	16	0.010	0.73	0.24	155	100
Total Norteamérica	19 039	779	858		1.6	161	1.0	0.19	19	0.008	0.86			
CEE														
Francia	7 106	260	281	26 ^g	-0.5	68	-0.7	-0.18	24	-0.007	0.96	-0.21	155 ^d	173 ^g
República Federal de Alemania	7 327 ^a	475	500 ^a	25 ^b	0.3	119	0.2	0.06 ^a	24 ^a	0.004 ^a	1.62 ^a	0.06	138	193 ^b
Italia	4 742 ^a	254	271 ^a	27 ^b	0.2	68	0.3	0.07 ^a	25 ^a	0.004 ^a	1.43 ^a	0.7	175 ^c	225 ^b
Países Bajos	1 309	90	103	34 ⁱ	0.1	31	0.3	0.14	30	0.010	2.37	0.16	178	179
Bélgica y Luxemburgo	875	46	53	16 ^j	0.1	7	0.1	0.25	13	0.015	0.80	0.28	213 ^d	94 ⁱ
Total CEE	21 359	1 125	1 208		0.2	293	0.07	0.10	24	0.006	1.37			
AELI														
Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	8 135	439	439	24	0.79	105	0.7	0.18	24	0.001	1.30	0.18	174	185
Suecia	916	32	35	33 ^k	0.26	11	2.4	0.74	31	0.028	1.20	0.80	151	132
Noruega	347	20	22	22 ^l	0.84	4	2.1	3.81	18	0.242	1.15	4.19	151	129
Finlandia	408 ^a	13	15 ^a	23 ^b	0.01	3	0.3	0.04 ^a	20 ^a	0.001 ^a	0.73 ^a	0.05	171	192 ^b
Dinamarca	404 ^a	19	21 ^a	16 ^b	0.07	3	2.3	0.33 ^a	14 ^a	0.017 ^a	0.74 ^a	0.38	145	107 ^b
Austria	577	47 ^m	50 ^m	24 ^k	0.37	11	3.4	0.74	22	0.064	1.91	0.81 ^m	138	150 ⁱ
Portugal	280 ^f	12 ^f	12 ^e	n.d.	-0.04	n.d.	—	-0.30 ^g	n.d.	-0.014 ^g	n.d.	-0.30	178	n.d.
Suiza	—	—	—	—	n.d.	—	—	—	—	—	—	n.d.	—	—
Total AELI (excl. Suiza)	11 067	582	594		2.30	n.d.		0.39		0.021				
(excl. Suiza y Portugal)	10 787	570	582		2.34	137	1.7	0.40	24	0.022	1.27			

^a Esta cifra se refiere a 1964. ^b Esta cifra se refiere al período 1961-1964. ^c Esta cifra se refiere a 1961. ^d Esta cifra se refiere a 1962. ^e Esta cifra se refiere a 1961. ^f Se supone que la cifra de 1961 es la misma que la de 1963. ^g Los índices del empleo comprenden los productos del caucho. ^h El valor añadido de las sustancias y productos químicos de 1961 se calculó multiplicando el valor total añadido de las sustancias y productos químicos y de los productos del petróleo y carbón en 1961 por la tasa entre la suma de los salarios y sueldos pagados en la industria de las sustancias y productos químicos y la suma total de salarios y sueldos pagados en las industrias de sustancias y productos químicos y

productos del petróleo y del carbón en 1961. ⁱ Los índices del empleo comprenden los productos del petróleo y del carbón. ^j Solamente Bélgica. ^k El índice de la producción de 1965 comprende los productos del petróleo y del carbón y los productos de industrias manufactureras diversas. ^l Los índices de la producción comprenden los productos del caucho; los índices del empleo comprenden los productos del caucho y los productos del petróleo y del carbón. ^m Las cifras absolutas de empleo y del valor de la producción en 1961 comprenden los productos del caucho y los productos del petróleo y del carbón.

CUADRO 1

Estimaciones provisionales de las oportunidades de empleo perdidas por aumento de las importaciones procedentes de los países en vías de desarrollo y por el aumento de la productividad en determinadas ramas de las industrias de transformación en ciertos países desarrollados entre 1961 y 1965 (fin)

(En miles de trabajadores)

8. Productos metálicos, salvo maquinaria y equipo de transporte

	Empleo			Oportunidades de empleo perdidas								Reducción del insumo de mano de obra		
	Empleo en la rama			En cifras absolutas a causa de:			Como porcentaje del empleo en la rama en 1965		Como porcentaje del empleo total en las industrias de transformación en 1965			Valor por unidad agregado de producto por trabajador textil entre 1961 y 1965		
	Empleo total en las de transformación en 1965	1961	1965	Porcentaje de la reducción del insumo de obra por unidad del producto en 1961-1965	Aumento de las importaciones = columna (2) x columna (12)	Aumento de la productividad = columna (2) x columna (4) ÷ 100	Columna (5) como porcentaje de la columna (6)	Aumento de las importaciones	Aumento de la productividad	Aumento de las importaciones	Aumento de la productividad	Aumento en valor de las importaciones en 1965 como porcentaje del producto en 1961 (a los precios de 1965)	Valor por unidad agregado de producto por trabajador textil en la rama textil entre 1961 y 1965	como % de la correspondiente en la industria de transformación general entre 1961 y 1965
Norteamérica														
Estados Unidos de América	17 469	1 051	1 177	19	0.4	200	0.2	0.03	17	0.002	1.14	0.04	94 ^d	119
Canadá	1 570	97	119	13	0.04	13	0.3	0.03	11	0.003	0.80	0.04	93	67
Total Norteamérica	19 039	1 148	1 296		0.44	213	0.2	0.03	16	0.002	1.12			
CEE														
Francia	7 106	209	217	10	0.06	21	0.3	0.03	10	0.001	0.30	0.03	90 ^e	67
República Federal de Alemania	7 327 ^a	721	743 ^a	5 ^{b f}	0.14	36	0.4	0.02 ^a	5 ^a	0.002 ^a	0.49 ^a	0.02	78	38
Italia	4 742 ^a	581	662 ^a	6 ^g	0.02	35	0.06	0.003 ^a	5 ^a	0.0004 ^a	0.74 ^a	0.004 ^h	332 ^d	60 ^g
Países Bajos		n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.		n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Bélgica y Luxemburgo		n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.		n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Total CEE (excl. Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo)	19 175	1 511	1 622		0.22	92	0.2	0.01	6	0.001	0.48			
AELI														
Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	8 135	508	518 ^a	11 ^b	0.36	56	0.6	0.07 ^a	11 ^a	0.004 ^a	0.69 ^a	0.07	88	85 ^b
Suecia	916	65	65	24 ⁱ	0.01	16	0.6	0.02	16	0.001	1.75	0.02	90	96 ⁱ
Noruega	347	24	26	18	0.01	4	0.2	0.03	15	0.003	1.15	0.03	99	108
Finlandia	408 ^a	20	22 ^a	10 ^b	n.d.	2	n.d.	n.d.	9 ^a	n.d.	0.49 ^a	n.d.	84	83
Dinamarca	404 ^a	25	27 ^a	16 ^b	0.03	4	0.7	0.10 ^a	15 ^a	0.007 ^a	1.00 ^a	0.11	95	107
Austria	577	48	51	6	0.01	3	0.3	0.03	6	0.002	0.51	0.03	88	37
Portugal	280 ^c	8	8 ^c	n.d.	0.08	n.d.		0.10	n.d.	0.014	n.d.	1.02	64	n.d.
Suiza					n.d.							n.d.		
Total AELI (excl. Suiza y Finlandia)	10 659	678	695		0.50			0.07		0.005				
(excl. Suiza, Finlandia y Portugal)	10 379	670	687		0.42	85	0.5	0.06	12	0.004	0.82			

^a Esta cifra se refiere a 1964. ^b Esta cifra se refiere al período 1961-1964. ^c Esta cifra se refiere a 1963. ^d Esta cifra se refiere a 1961. ^e Esta cifra se refiere a 1962. ^f Se supone que la producción durante 1961-1965 ha aumentado al mismo ritmo que la producción de metales básicos. ^g Esta cifra se refiere al período 1961-1963. Los índices del empleo comprenden el grupo « construcción de maquinaria, excepto la maquinaria eléctrica » (CIU 36). ^h El valor de la producción en 1961 se obtuvo multiplicando el producto

bruto de todas las industrias mecánicas de 1961 por la tasa entre el empleo en las industrias que producen productos metálicos, salvo maquinaria y equipo de transporte (CIU 35) y el empleo total en todas las industrias mecánicas (CIU 34, 35, 36, 37 y 38) en 1961. ⁱ El índice de la producción en 1965 comprende los metales básicos, maquinaria y equipo de transporte.

CUADRO 2
Cuadro-resumen

	Oportunidades de empleo perdidas									
	Empleo			En cifras absolutas a causa de:			Como porcentaje del empleo en la rama en 1965		Como porcentaje del empleo total en las industrias de transformación en 1965	
	Todas las industrias de transformación en 1965 (1)	Empleo en la rama 1961 (2) 1965 (3)		Aumento de las importaciones (4)	Aumento de la productividad (5)	Columna (4) como porcentaje de la columna (5) (6)	Aumento de las importaciones (7)	Aumento de la productividad (8)	Aumento de las importaciones (9)	Aumento de la productividad (10)
1. Productos alimenticios										
Norteamérica	19 039	1 674	1 658	1.4	199	0.7	0.08	12	0.007	1.05
CEE	21 359	1 147	1 160	2.8	104	2.7	0.24	9	0.013	0.49
AELI (excl. Suiza)	11 067	822	834	- 0.2	59	- 0.4	- 0.03	7	- 0.002	0.53
2. Textiles (inc. los artículos confeccionados de materiales textiles, salvo prendas de vestir) (CIU 244)										
Norteamérica	19 039	1 098	1 143	7.5	197	3.8	0.68	17	0.039	1.03
CEE (excl. Luxemburgo)	21 311	1 968	1 872	10.2	184	5.5	0.54	10	0.048	0.96
AELI (excl. Suiza)	11 067	1 133	1 045	2.9	153	1.9	0.28	15	0.026	1.38
3. Vestuario										
Norteamérica	19 039	1 160	1 289	10.0	84	11.9	0.78	7	0.052	0.44
CEE	21 359	1 058	1 061	12.7	40	31.7	1.20	4	0.059	0.19
AELI (excl. Suiza y Portugal)	10 787	583	552	10.3	73	14.1	1.86	13	0.095	0.67
4. Calzado										
Norteamérica	19 039	274	265	0.6	31	1.9	0.22	12	0.003	0.16
CEE (excl. Países Bajos y Luxemburgo) ..	20 002	375	382	0.6	16	3.7	0.16	4	0.003	0.08
AELI (excl. Suiza y Portugal)	10 787	151	138	1.2	16	7.1	0.84	12	0.011	0.15
5. Productos de la madera y muebles										
Norteamérica	19 039	946	1 048	4.7	103	4.6	0.44	10	0.024	0.54
CEE	21 359	982	972	6.8	126	5.4	0.70	13	0.032	0.59
AELI (excl. Suiza)	11 067	498	510	3.3	54	6.2	0.66	11	0.030	0.49
6. Cueros, artículos de cuero, salvo prendas de vestir										
Norteamérica	19 039	131	132	1.1	6.9	16	0.83	5	0.006	0.04
CEE (incl. Francia)	21 359	208	209	2.4	n.d.	n.d.	1.11	n.d.	0.011	n.d.
(excl. Francia)	14 253	151	151	1.8	8.5	21	1.12	6	0.012	0.06
AELI (excl. Suiza y Portugal)	10 787	74	71	- 0.2	3.7	- 6	- 0.31	5	- 0.002	0.03
7. Sustancias y productos químicos										
Norteamérica	19 039	779	858	1.6	161	1	0.19	19	0.008	0.86
CEE	21 359	1 125	1 208	0.2	293	0.07	0.02	24	0.001	1.37
AELI (excl. Suiza)	11 067	582	594	2.3	n.d.	n.d.	0.39	n.d.	0.021	n.d.
(excl. Suiza y Portugal)	10 787	570	582	2.3	137	1.7	0.40	24	0.022	1.27
8. Productos metálicos, salvo maquinaria y equipo de transporte										
Norteamérica	19 039	1 148	1 296	0.4	213	0.2	0.03	16	0.002	1.12
CEE (excl. Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo)	19 175	1 511	1 622	0.2	92	0.2	0.01	8	0.001	0.48
AELI (excl. Suiza y Finlandia)	10 859	678	695	0.5	n.d.	n.d.	0.07	n.d.	0.005	n.d.
(excl. Suiza, Finlandia y Portugal)	10 379	670	687	0.4	85	0.5	0.06	12	0.004	0.82

Anexo III

CUADRO 3

Importaciones de productos industriales seleccionados procedentes de países en desarrollo en determinados países desarrollados, 1961-1965

(En millones de dólares de los EE.UU., c.i.f.)

Clave de la CUCI	Productos alimenticios (a)		Textiles 65		Vestuario 841		Calzado 851		Productos de la madera y muebles 243 + 63 + 821		Cuero y productos del cuero, n.e.p., 61		Productos químicos 5		Productos metálicos 69	
	1961	1965	1961	1965	1961	1965	1961	1965	1961	1965	1961	1965	1961	1965	1961	1965
Norteamérica																
Estados Unidos de América ..	108.5	160.4	177.9	301.3	83.5	192.1	6.6	11.1	63.0	130.4	8.3	22.7	71.4	122.9	9.8	18.6
Canadá	10.1	13.0	21.2	37.6	7.0	14.7	1.3	2.8	5.5	8.7	0.1	—	2.5	6.2	0.4	1.1
Total Norteamérica	118.8	173.4	199.1	338.9	90.5	206.8	7.9	13.9	69.1	139.1	8.4	22.7	73.9	129.1	10.2	19.7
CEE																
Francia	59 299	69 055	6.3	16.2	0.3	0.9	0.6	1.1	8.4	20.8	7.1	12.0	42.8	30.9	0.7	1.3
República Federal de Alemania	51 993	73 295	43.5	69.1	21.2	85.6	2.0	5.9	21.0	39.8	13.2	14.0	19.1	22.4	0.8	2.3
Italia	14 677	22 275	6.5	19.1	0.5	1.7	0.2	0.6	15.7	21.7	2.6	5.7	9.8	11.9	0.5	0.7
Países Bajos	9 268	15 811	10.4	13.0	1.1	7.8	0.4	0.7	10.0	14.1	0.1	0.8	10.4	12.9	0.1	0.8
Bélgica y Luxemburgo	8 627	5 649	10.0	10.4	6.3	3.0	0.4	0.5	5.2	8.2	0.5	1.5	1.4	2.6	—	0.3
Total CEE	143 864	188 083	77.1	147.9	23.3	99.0	3.7	9.9	60.2	184.2	23.7	35.1	83.5	89.8	2.1	5.5
AELI																
Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	120 484	113 745	136.0	141.5	46.4	77.8	11.2	14.8	72.8	92.3	36.7	33.7	30.2	42.8	2.4	5.8
Suecia	2 855	4 350	5.4	11.8	7.4	21.9	0.3	2.1	4.6	5.6	0.2	1.7	3.1	8.3	0.1	0.3
Noruega	1 159	2 224	2.4	3.4	3.0	4.8	—	0.2	3.3	3.2	—	—	14.7	28.9	—	0.1
Finlandia	1 058	593	0.6	2.0	0.5	1.9	—	—	0.3	0.4	—	—	0.6	0.7	n.d.	—
Dinamarca	1 747	1 791	7.5	13.2	1.4	5.7	—	0.3	5.6	8.1	0.5	0.6	0.8	2.9	—	0.3
Austria	3 883	5 118	4.5	6.0	—	1.7	—	0.4	0.3	1.5	0.5	1.1	2.7	0.4	—	0.1
Suiza	5 274	7 814	8.7	15.6	2.1	5.3	0.1	0.3	2.6	3.0	0.6	0.6	3.1	9.9	—	0.3
Portugal	256	576	1.1	2.1	—	0.3	—	—	0.5	0.6	—	—	0.9	0.7	—	0.2
Total AELI	136 667	136 221	166.3	195.4	60.9	119.4	11.7	18.2	89.9	114.9	38.7	37.7	56.1	100.5	2.5	7.2

Fuentes: Salvo los productos alimenticios, las cifras de este cuadro proceden de la Secretaría de la UNCTAD. Las cifras correspondientes al valor de las importaciones de productos alimenticios procedentes de los países en desarrollo fueron calculadas por la OIT a base de los datos que figuran en los documentos de trabajo de la secretaria de la UNCTAD sobre estadísticas de las importaciones de productos manufacturados y semimanufacturados en determinados países desarrollados en 1961 y 1965.

NOTA.— Las pequeñas discrepancias entre los totales de zonas y la suma de los datos por países se deben al redondeamiento de las cifras.

* Los productos alimenticios comprenden los artículos del grupo 431 de la CUCI (aceites y grasas de origen animal y vegetal) y los artículos de la sección 0 (productos alimenticios y animales vivos) especificados como productos manufacturados y semimanufacturados en el documento de la UNCTAD intitulado «Definición de los productos básicos, semimanufacturados y manufacturados» (TD/B/C.2/3, julio de 1965).

Anexo IV

CUADRO 4

Número-índice de la producción y del empleo en determinadas ramas de las industrias de transformación en 1965

(1961 = 100)

	Productos alimenticios (CIU 20)		Textiles (CIU 23)		Prendas de vestir (CIU 243)		Calzado (CIU 241)		Productos de la madera y del corcho (CIU 25)		Muebles (CIU 26)		Cuero y artículos de cuero, salvo prendas de vestir (CIU 29)		Sustancias y productos químicos (CIU 31)		Productos metálicos, salvo maquinaria y equipo de transporte (CIU 35)		Conjunto de las industrias de transformación (CIU 2-3)	
	Producción	Empleo	Producción	Empleo	Producción	Empleo	Producción	Empleo	Producción	Empleo	Producción	Empleo	Producción	Empleo	Producción	Empleo	Producción	Empleo	Producción	Empleo
Norteamérica																				
Estados Unidos de América	111	98	125	103	120	111	109	97	116	105	137	117	105	99	140	110	138	112	131	111
Canadá	121	108	145	119	123	111	108	95	124	114	132	125	115	116	137	112	142	123	137	112
CEE																				
Francia	112 ^a	100 ^a	98	97	n.d.	97	111	102 ^d	117 ^o	105 ^o	n.d.	n.d.	83 ^d	102 ^d	146	108 ^t	115	104	121	102
Rep. Fed. de Alemania	119 ^b	103 ^c	119	91 ^e	119	105 ^c	111	95 ^e	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	104	97 ^c	153	104 ^e	n.d.	103 ^e	126	103 ^c
Italia	113	102 ^c	92	98 ^c	n.d.	n.d.	103	108 ^c	108	94 ^c	100	n.d.	94	104 ^c	152	107 ^c	97	110 ^a	126	106 ^c
Países Bajos	110	98 ^b	107	92	105 ⁱ	99 ⁱ	n.d.	n.d.	127 ^j	107 ^k	n.d.	n.d.	114	97	172	114	n.d.	n.d.	126	102
Bélgica	112	100	110	97	138 ⁱ	102 ⁱ	n.d.	n.d.	165 ^k	107 ^k	n.d.	n.d.	106	98	134	112	n.d.	n.d.	127	104
Luxemburgo	136	103 ^c	43	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	65	90	92	95 ^c	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	107	n.d.
AELI																				
Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	106	100	103	91	107	94	103	92	108	104	112	102	101	97	132	100	115 ^e	105	117	101
Suecia	116	102	109	90	111 ⁱ	90	109	n.d.	136 ⁱ	106	134 ^p	105	113	90	n.d.	107	n.d.	100	134	100
Noruega	114	101	113	99	103 ⁱ	91	108	n.d.	122	91	126	100	89	77	139	109 ^m	130	107	126	104
Finlandia	118	110 ^c	93	92 ^c	93 ⁱ	105 ^c	n.d.	n.d.	109	93 ^c	118	102 ^c	88	95 ^c	158	115 ^e	122	109 ^c	122	103 ^c
Dinamarca	123	107	126	102	117	102	109	92	125	105	133	115	113	100	128	107	132	109	123	104
Austria	121	103	119	93	128 ⁱ	121	n.d.	97	129 ^k	98 ^k	n.d.	n.d.	98	103	140 ^f	107 ⁿ	111	105	118	100
Suiza	122 ⁱ	112 ⁱ	108	92	134 ⁱ	105 ^q	n.d.	100	108 ^k	108 ^k	n.d.	n.d.	117	106	137 ^m	111 ^m	113 ^o	108 ^v	120	107
Portugal	117 ⁱ	n.d.	144 ^r	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	123 ^k	n.d.	n.d.	n.d.	118	n.d.	137 ^m	n.d.	138 ^q	n.d.	142	n.d.

Fuentes: Salvo indicación contraria, los números-índice citados (1961 = 100) se calcularon a base de los números-índice de la producción industrial y del empleo, siendo 1958 = 100 que figuran en Naciones Unidas, *The Growth of World Industry, 1935-1965: National Tables* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 67.XVII.10). Respecto de Bélgica, Suecia, Noruega y Portugal, los números-índice del empleo se calcularon a partir de los datos que figuran en la OIT: *Anuario de estadísticas del trabajo, 1966* (Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra).

^a Incluidas las bebidas. ^b Se supuso que el índice de la producción de 1961 — que no pudo consultarse — constaba de la misma razón respecto del índice de 1962, como este último respecto del índice de 1963. ^c El número-índice se refiere a 1964. ^d Comprenden el calzado y los productos de cuero. ^e Los índices de producción comprenden los muebles y accesorios (CIU 26). El índice de la producción de 1965 — que no pudo consultarse — se

calculó en el supuesto de que la producción de 1962 y 1965 aumentó al mismo ritmo que la tasa media anual de crecimiento entre 1960 y 1962. ^f Comprende los productos del caucho. ^g Incluye la maquinaria. ^h En los Países Bajos, los índices del empleo a partir de 1962 comprenden las bebidas y el tabaco; el índice correspondiente a 1961 se supuso que era el mismo que el índice del empleo en 1962. ⁱ Incluye el calzado, los artículos confeccionados con materiales textiles, excepto prendas de vestir. ^j Comprende solamente la madera terciada y chapeada, las puertas de madera y los productos de paja. ^k Comprende los muebles y accesorios. ^l El índice de 1961 comprende los muebles y accesorios. ^m Comprende los productos del petróleo y del carbón. ⁿ Comprende el caucho y los productos del petróleo y del carbón. ^o Comprende los metales básicos. ^p Comprende los metales básicos, maquinaria y equipo de transporte. ^q Comprende la maquinaria y el equipo de transporte. ^r Comprende el vestuario y el calzado.

ACTAS DEL SEGUNDO PERÍODO DE SESIONES DE LA CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO

Contenido de la serie

(5 volúmenes)

Volumen I. Informe y Anexos

Este volumen contiene el informe del segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

En el informe se presenta una relación de los antecedentes, los objetivos y la organización del segundo período de sesiones de la Conferencia. Comprende también un resumen del debate general y las conclusiones a que se llegó al término del período de sesiones. El anexo I contiene el texto íntegro de las resoluciones, declaraciones y otras decisiones adoptadas por la Conferencia y de las observaciones formuladas por diversos gobiernos sobre esas decisiones. En el anexo VIII se reproducen los textos de las propuestas que la Conferencia remitió a la Junta de Comercio y Desarrollo.

El anexo V contiene resúmenes de las declaraciones hechas por los jefes de las delegaciones y por los representantes de ciertos órganos intergubernamentales durante las fases de apertura y clausura del segundo período de sesiones. El texto de los informes presentados por las Comisiones y por otros órganos del período de sesiones de la Conferencia se reproduce en el anexo VII.

En el anexo IX se reproducen otros documentos básicos, entre ellos los discursos pronunciados por destacadas personalidades y los mensajes recibidos de Jefes de Estado y de Gobierno. La Carta de Argel figura también en el anexo IX.

Publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: S.68.II.D.14.

Volumen II. Problemas y políticas de productos básicos

Este volumen contiene diversos estudios presentados a la Conferencia que tratan de los problemas y políticas de productos básicos.

En ellos se presenta un análisis de la evolución reciente y de las tendencias a largo plazo del comercio de productos básicos, y se exponen los principales elementos de una política de productos básicos, y de un programa para la liberalización y expansión del comercio de los productos básicos de interés para los países en desarrollo.

Publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: S.68.II.D.15.

Volumen III. Problemas y políticas del comercio de manufacturas y semimanufacturas

Este volumen contiene diversos estudios presentados a la Conferencia que tratan del comercio de manufacturas y semimanufacturas; han sido clasificados bajo tres epígrafes principales:

a) *Entrada preferencial o libre de las manufacturas y semimanufacturas exportadas por los países en desarrollo a los países desarrollados*

Los estudios contenidos en esta sección tratan de los principales elementos de un sistema generalizado de preferencias, sin reciprocidad ni discriminación, para las exportaciones de las manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo; uno de los estudios trata concretamente de la cuestión de fijar criterios objetivos para la aplicación de una cláusula de salvaguardia en un sistema general de preferencias.

b) *Programa para la liberalización y expansión del comercio de manufacturas y semimanufacturas de interés para los países en desarrollo*

En estos estudios se exponen las restricciones cuantitativas que ciertos países desarrollados con economía de mercado aplican al comercio de manufacturas y semimanufacturas (incluidos los productos agrícolas elaborados), y se presentan sugerencias sobre un programa para la liberalización del comercio.

c) *Medidas para el fomento, la expansión y la diversificación de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo*

Los documentos que constituyen esta sección contienen sugerencias sobre un posible programa de Fomento de las exportaciones, e incluyen un breve resumen de las actividades de asistencia técnica de las Naciones Unidas en materia de comercio y esferas conexas.

Publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: S.68.II.D.16.

Volumen IV. Problemas y políticas de financiación

Este volumen contiene estudios que se presentaron a la Conferencia sobre diversos aspectos de la financiación del desarrollo.

Los estudios seleccionados para este volumen abarcan una amplia gama de problemas relativos al crecimiento económico y la ayuda, las condiciones de la financiación exterior del desarrollo, incluidas las cuestiones de la deuda exterior y de la ayuda económica ligada. También tratan de los problemas de la movilización de sus recursos internos por los países en desarrollo, de las medidas financieras complementarias para contrarrestar cualquier deficiencia en las exportaciones, y de los problemas monetarios internacionales.

Publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: S.68.II.D.17.

Volumen V. Problemas especiales del comercio mundial y del desarrollo

Este volumen contiene estudios relativos a problemas especiales del comercio y el desarrollo, tales como la

división internacional del trabajo y las relaciones comerciales entre países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes. También incluye un informe sobre métodos apropiados para lograr la expansión del comercio y la integración entre países en desarrollo y sobre la función de la asistencia internacional a este respecto, así como estudios sobre los acuerdos comerciales preferenciales especiales concertados entre ciertos países en desarrollo y ciertos países desarrollados, y sobre las medidas especiales que deben adoptarse en favor de los países en desarrollo menos adelantados.

La última parte de este volumen comprende dos informes sobre el problema mundial de los alimentos sobre las medidas necesarias para ayudar a los países en desarrollo a aumentar su producción de alimentos, y a mejorar las condiciones de su distribución y comercialización.

Publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: S.68.II.D.18.

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre librairie ou adressez-vous à: Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o dirijase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

66908652