

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 V

Problemas especiales del comercio mundial  
y del desarrollo



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 emite 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. V

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS

*Número de venta:* S.68. I.D. 18

Precio : 3,00 dólares de los EE. UU.  
(o su equivalente en la moneda del país)

Los títulos de los cinco volúmenes de las *Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, segundo período de sesiones*, son los 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 V

### Problemas especiales del comercio mundial y del desarrollo

#### ÍNDICE

	<i>Página</i>
La división internacional del trabajo y los países en desarrollo: informe de la secretaría de la UNCTAD (TD/40) . . . . .	1
Examen de las relaciones comerciales entre países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes: informe de la secretaría de la UNCTAD (TD/18) . . . . .	6
Expansión del comercio e integración económica entre los países en desarrollo, y función de la asistencia internacional: informe de la secretaría de la UNCTAD (TD/15) . . . . .	26
El problema de las preferencias especiales — Aspectos de la política comercial: informe de la secretaría de la UNCTAD (TD/16) . . . . .	43
El problema de las preferencias especiales — Algunos ejemplos de acuerdos preferenciales especiales: informe de la secretaría de la UNCTAD (TD/16 Supp.1/Add.1) . . . . .	55
Medidas especiales que deben adoptarse en favor de los países en desarrollo menos desarrollados: informe de la secretaría de la UNCTAD (TD/17) . . . . .	160
El problema de identificar los países en desarrollo menos desarrollados: informe de la secretaría de la UNCTAD (TD/17 Supp.1) . . . . .	169
El problema mundial de los alimentos en relación con el comercio internacional, los ingresos de exportación y el desarrollo económico de los países en desarrollo: informe de la secretaría de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (TD/22) . . . . .	179
Los países en desarrollo y el problema de los alimentos: informe de la secretaría de la UNCTAD (TD/55) . . . . .	195

## NOTAS EXPLICATIVAS

Tres puntos (...) o dos puntos (..) en un cuadro indican que los datos faltan o no constan por separado.

La raya (—) indica en los cuadros que la cantidad es nula o despreciable.

Cuando un número va entre paréntesis, por ejemplo (25,3), los paréntesis indican que se trata de una estimación.

Un guión (-) puesto entre cifras que expresen años, por ejemplo, 1950-1960, indica que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.

La raya inclinada (/) indica un año agrícola o un ejercicio económico, por ejemplo 1961/62.

La palabra « toneladas » indica toneladas métricas.

La palabra « dólares » indica dólares de los Estados Unidos de América.

Las tasas anuales 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.

---

## ABREVIATURAS Y SIGLAS

AELI	Asociación Europea de Libre Intercambio
AID	Agencia para el Desarrollo Internacional
AIF	Asociación Internacional de Fomento
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BIRF	Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento
CAD	Comité de Ayuda al Desarrollo (de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos)
CAEM	Consejo de Asistencia Económica Mutua
CEE	Comunidad Económica Europea
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
CEPE	Comisión Económica para Europa
CUCI	Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación
FMI	Fondo Monetario Internacional
NAB	Nomenclatura Arancelaria de Bruselas
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
PIB	Producto interno bruto
PNB	Producto nacional bruto
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
UNESCO	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura.

## DOCUMENTO TD/40

### La división internacional del trabajo y los países en desarrollo

#### Informe de la secretaría de la UNCTAD

[Texto original en inglés]  
[19 de enero de 1968]

1. En el comercio de exportación de los países en desarrollo dominan con mucho los productos primarios y, hasta una fecha relativamente reciente, las exportaciones de manufacturas de esos países a los países desarrollados eran casi nulas. Esta estructura tradicional del comercio<sup>1</sup> tiene inconvenientes indiscutibles. La demanda de productos alimenticios y de bienes básicos de consumo responde mucho menos al aumento del ingreso que la demanda de productos industriales y servicios. El progreso de la técnica hace que cada vez se sustituyan más materiales naturales por productos sintéticos. Por esta razón, las exportaciones de productos primarios aumentan a un ritmo mucho menos rápido que las de manufacturas. El petróleo constituye una excepción importante, pero las exportaciones de este producto, en rápido crecimiento, sólo benefician a un pequeño número de países en desarrollo.

2. Las limitadas perspectivas que ofrecía la exportación de productos primarios hicieron que en el primer período de sesiones de la Conferencia se reconociera la urgente necesidad de diversificar y expandir el comercio de exportación de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo a fin de acelerar su desarrollo económico y elevar su nivel de vida<sup>2</sup>. Ese reconocimiento se debió también a la estrategia del desarrollo: se estimó que la política de sustitución de las importaciones había llegado a un punto muerto y se consideró que la futura industrialización debía orientarse mucho más a la creación de industrias eficaces y competitivas que hicieran una contribución considerable a los ingresos de exportación<sup>3</sup>.

3. El que las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo sean en la actualidad sólo un elemento secundario en el total de las exportaciones de esos países

y en el comercio mundial de manufacturas refleja claramente la etapa incipiente en que se encuentra la industrialización de los países en desarrollo. Estos tienen casi el 46% de la población mundial, pero cuentan con menos del 5% de la producción de manufacturas del mundo. Es evidente que el requisito primordial para la expansión de las exportaciones industriales es la existencia de industrias competitivas orientadas a la exportación. Por ello, en el primer período de sesiones de la Conferencia, se recomendó por unanimidad que «en sus programas de desarrollo industrial y dentro del marco de sus planes de desarrollo globales, los países en desarrollo concedan especial atención a las industrias con capacidad de exportación y consignent los créditos adecuados para su creación y promoción»<sup>4</sup>.

4. La reciente aceleración de las exportaciones de manufacturas procedentes de los países en desarrollo es alentadora, a pesar de ser de volumen algo reducido todavía. El cambio consiguiente en la estructura de las exportaciones de los países en desarrollo al pasar de los productos primarios a las manufacturas es uno de los acontecimientos más destacados del comercio mundial en el decenio actual y es probable que continúe esa tendencia.

5. El proceso de industrialización tiene ya una larga historia en los países en desarrollo. Durante el período de 1938 a 1960, la producción industrial (con exclusión de la minería) se triplicó en esos países. En 1966 se consiguió otro 60% de aumento. En la mayoría de los países en desarrollo el progreso industrial se ha basado en la sustitución de las importaciones y en el abastecimiento del mercado nacional, pero también ha proporcionado una base cada vez más amplia para las exportaciones de manufacturas. La experiencia de los países que hoy están muy industrializados muestra que, a medida que el sector secundario aumenta con relación al sector primario, la composición de sus exportaciones por productos pasa gradualmente de los artículos primarios a los manufacturados y, dentro de las manufacturas, de los simples artículos que exigen gran densidad de mano de obra a productos más complejos que requieran mayor densidad de capital y conocimientos técnicos. Análogamente, las diferencias entre los países en cuanto al nivel y la composición de las exportaciones industriales están estrechamente relacionadas con los diferentes niveles de desarrollo industrial. Eso queda de manifiesto con un análisis de

<sup>1</sup> El concepto tradicional de la división del trabajo entre el mundo desarrollado y en desarrollo tiene sus antecedentes históricos en el llamado «pacto colonial». Con ese nombre se designa la división del trabajo entre la metrópoli y sus colonias impuesta por aquella mediante un sistema de preferencias mutuas y de disposiciones claramente restrictivas. La metrópoli se reservaba el derecho de suministrar manufacturas a sus colonias, así como todos los demás productos que no quería que éstas produjeran. A cambio, ofrecía a las colonias mercados seguros para sus productos primarios mediante un sistema de aranceles diferenciales y por otros métodos. Véase «Pacte Colonial», H. Say, *Dictionnaire de l'Economie Politique*, París, 1853.

<sup>2</sup> 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. 14, párr. 62.

<sup>3</sup> *Ibid.*, pág. 159, párr. 7.

<sup>4</sup> *Ibid.*, pág. 40, sección A. III, párr. a.

regresión efectuado por la secretaría y que dio lugar a las conclusiones siguientes: que el valor total de las exportaciones de un país se explica bastante bien por su nivel de desarrollo industrial (expresado en valor agregado *per capita* con la fabricación) y la magnitud de su población; y que esto se aplica también en términos generales a las exportaciones de distintas categorías de productos, aun cuando las elasticidades de las exportaciones difieran de una categoría a otra. Así pues, entre países con la misma población, el valor del total de las manufacturas exportadas variará algo más que el 30% en proporción al valor agregado *per capita* con la fabricación, y un país en una fase más adelantada de desarrollo industrial tendrá una menor proporción de sus exportaciones de manufacturas de artículos manufacturados clasificados según el material (CUCI 6) con inclusión de los textiles y proporciones mayores en otras categorías, concretamente maquinaria, que un país que se encuentre en una fase de industrialización menos adelantada. Huelga decir que esas relaciones indican sólo la pauta media de la que se pueden desviar el nivel y la estructura de las exportaciones de cualquier país, en mayor o menor grado, debido a diferencias de orientación de la política nacional, de recursos disponibles y de situación del mercado. No obstante, esas relaciones ponen de manifiesto cómo repercuten en la estructura de las exportaciones el progreso en la industrialización nacional y el consiguiente cambio en las condiciones de la oferta.

6. La capacidad de un país para competir en el mercado internacional se determina por una compleja serie de factores, como la existencia de recursos naturales, el grado de desarrollo y la estructura de sus industrias, la disponibilidad de capital y de medios públicos, la cantidad y la calidad de la mano de obra disponible y las condiciones de acceso a los mercados de exportación. Aun cuando entre los países en desarrollo existen grandes diferencias en lo que se refiere a estos y a otros aspectos, también tienen algunas características en común. Así, en comparación con las economías de mercado desarrolladas, las economías en desarrollo suelen carecer de capital físico y de personal técnico; en cambio, la mayoría de ellos tiene mano de obra no calificada en abundancia y algunos poseen considerables recursos naturales. Por lo tanto, muchos países en desarrollo tienen cierta ventaja sobre los países desarrollados en lo que se refiere a dos grandes categorías de productos industriales: los productos que se basan en los recursos disponibles y los productos que exigen gran densidad de mano de obra. La proximidad de la fuente de materias primas puede suponer una ventaja en cuanto al costo para elaborar localmente esa clase de material (también hay que tener en cuenta, como es natural, los costos de transporte), y esa ventaja es más importante en aquellos productos para los que los costos de material representan una proporción mayor de los costos totales. Análogamente, según la productividad de la mano de obra, los bajos costos de ésta tenderán a dar a los países en desarrollo una mayor ventaja en materia de costos globales en los productos que requieren gran densidad de mano de obra que en los productos que exigen gran densidad de capital.

7. A juzgar por las manufacturas y las semimanufacturas que los países en desarrollo han conseguido introducir

ya en el mercado internacional, puede decirse que hasta ahora sólo se trata de los dos tipos de productos que se acaba de señalar. En el cuadro que va a continuación se indican 25 manufacturas y semimanufacturas<sup>5</sup> de los países en desarrollo que en 1965 lograron una mayor participación en las importaciones de las economías de mercado desarrolladas, de entre unos 80 productos. Es evidente que la gran mayoría — unos dos tercios — de los productos que figuran en el cuadro se basan directamente en materias primas de producción local. Los restantes son productos más o menos simples que exigen gran densidad de mano de obra y requieren pocos bienes de capital o reducida capacidad técnica. Por el contrario, en la lista no figura ni un solo producto que se caracterice por exigir la aplicación de una tecnología compleja a materias primas que no sean de producción nacional.

Participación de los países en desarrollo en las importaciones de manufacturas y semimanufacturas efectuadas por los países desarrollados con economía de mercado, 1965

Producto (CUCI)	Participación (%)
Estaño (685)	70,7
Productos derivados del petróleo (332)	48,5
Cobre (682)	46,6
Extractos para teñir y curtir (532)	34,0
Frutas en conserva y preparados de fruta (053)	29,8
Artículos confeccionados de materias textiles (656)	29,6
Alfombrados (657)	29,0
Carnes envasadas y preparados de carne (013)	28,4
Legumbres, en conserva o preparadas (055)	27,4
Plomo (685)	26,7
Perlas y piedras preciosas y semipreciosas (667)	26,1
Cuero (611)	25,1
Aceites esenciales, materias aromatizantes y saporíferas (551)	25,0
Tejidos de algodón (652)	24,8
Otros metales no ferrosos (689)	24,1
Vestuario (excepto el confeccionado de pieles) (841)	21,4
Chapas y maderas terciadas, etc. (631)	21,0
Aceites y grasas de origen animal (431)	19,4
Bebidas alcohólicas (112)	17,2
Artículos de viaje, bolsas de mano y artículos similares (831)	17,0
Pescado en conserva y preparados de pescado (032)	15,9
Tejidos de fibras textiles que no sean de algodón (653)	14,0
Plata, platino (681)	13,8
Zinc (686)	12,7
Madera desbastada o simplemente trabajada (243)	11,7

Fuente: UNCTAD/MD/Misc.9, enero de 1967.

8. No obstante, antes de insistir en las industrias que se basan en los recursos propios del país y en productos que exigen gran densidad de mano de obra, se debe tener en cuenta varias consideraciones. Aunque la ventaja en cuanto a los costos de las materias primas que dependen de las condiciones climáticas o de suelo es relativamente estable y duradera, pueden existir desventajas en lo que

<sup>5</sup> La clasificación se basa en el documento TD/B/C.2/3 titulado «Definición de los productos básicos, semimanufacturados y manufacturados».

respecta a otros factores de producción, sobre todo el factor capital, necesarios para transformar las materias primas. En consecuencia, la transformación local de las materias primas sólo se justifica cuando la ventaja en los costos de las materias primas no queda anulada por desventajas en otros factores complementarios. Además, el progreso técnico y las mejoras en los medios de transporte tienden a restar importancia a la situación de las materias primas como elemento del costo<sup>6</sup>. Por esas razones la mera disponibilidad de recursos naturales no se debe considerar por sí sola como una condición suficiente, ni siquiera necesaria para el establecimiento de la industria de transformación. De manera análoga, cuando se infiere que los países en desarrollo pueden competir con ventaja en los productos que exigen gran densidad de mano de obra, se supone que la función de producción (es decir, la forma en que se combinan el trabajo y otros factores de producción en el proceso de fabricación) es más o menos similar en las distintas economías. Ahora bien, como en realidad existen importantes diferencias en las funciones de producción de los distintos países y en cuanto a la posibilidad de sustituir trabajo por capital<sup>7</sup>, la ventaja de los países en desarrollo por lo que a estos proyectos se refiere se vuelve incierta porque la mayor productividad de la mano de obra que se logra con una tecnología de mayor densidad de capital puede superar con creces las diferencias de costos, de salarios y de capital. En esas circunstancias, los países en desarrollo sólo podrán mantener su ventaja si las mejoras en la productividad se mantienen muy por encima de los aumentos de salarios o si esos países adoptan también las nuevas técnicas.

9. La repercusión de los cambios tecnológicos en el crecimiento y la estructura del comercio internacional se está haciendo crucial. La evolución sin precedentes de la técnica en las economías desarrolladas está revolucionando la base del comercio internacional al generar e intensificar la salida de nuevos productos y nuevos procedimientos. Esto, unido al crecimiento económico sostenido, a la diversidad de la demanda que acompaña a un elevado ingreso, a la reducción de las barreras comerciales dentro de Europa, a la intensificación de las comunicaciones, etc., ha contribuido al aumento espectacular del comercio entre los países desarrollados, sobre todo el de productos manufacturados. Hasta ahora, los países en desarrollo carecían de la base necesaria para producir y exportar productos que exigieran conocimientos científicos y

técnicos muy adelantados. En realidad, la falta de personal técnicamente calificado (tanto en el plano de la dirección de empresas como en el de la mano de obra) suele frenar más la economía de los países en desarrollo que la escasez de capital físico. Ahora bien, la ventaja tecnológica no es permanente, sino más o menos transitoria, debido a que, por una parte, la información técnica se difunde rápida y ampliamente y el adelanto conseguido en un país estimula la emulación en otros países<sup>8</sup>, y por otra, con el transcurso del tiempo un nuevo producto pasará por el llamado « ciclo del producto » en el curso del cual la tecnología se normaliza más y, por lo tanto, es más fácil de transferir<sup>9</sup>. Por lo tanto, es de prever que, tarde o temprano, se anule la ventaja tecnológica para dar lugar a las ventajas tradicionales que dependen del costo de los factores. Cuando esto ocurre el nuevo procedimiento puede ser más asequible a los países en desarrollo<sup>10</sup>. A este respecto es interesante señalar el rápido progreso de algunos países en desarrollo en la exportación de ciertos productos que antes se consideraban bastante complejos: productos fotográficos y cinematográficos, relojes, productos medicinales y farmacéuticos, materias plásticas y resinas artificiales y aparatos de telecomunicación<sup>11</sup>.

10. En tanto que los factores que se describen en los párrafos que anteceden tienden a ampliar la base de las exportaciones de manufacturas procedentes de los países en desarrollo y en realidad han ayudado a cambiar la estructura por productos de sus exportaciones, existen varios obstáculos, de orden externo e interno, que impiden aprovechar completamente en la práctica las posibles ventajas relativas de los países en desarrollo. A continuación se examinan algunas de las trabas principales que se oponen al cambio de la estructura de las exportaciones de los países en desarrollo.

11. Entre los obstáculos de orden externo, ocupan un lugar destacado las barreras protectoras que imponen los países desarrollados con economía de mercado. Según un estudio de la secretaría de la UNCTAD basado en una muestra de unos 500 artículos, los aranceles industriales que se aplicaban con anterioridad a las negociaciones Kennedy en los principales países desarrollados eran mucho más elevados para algunas categorías de productos, sobre todo para los textiles y prendas de vestir, que para otras. En términos más generales, se observaba una

<sup>6</sup> Un ejemplo típico es el de la siderurgia que, en vez de depender de las materias primas, ha pasado a ser una industria que elige libremente su emplazamiento, según las necesidades del mercado.

<sup>7</sup> Los recientes estudios efectuados por el GATT y la OCDE demuestran que la industria de los textiles de algodón de los países desarrollados ha venido experimentando un cambio radical y se está convirtiendo en una de las industrias de mayor densidad de capital. Véase GATT, *A Study on Cotton Textiles*, N.º de venta: GATT/1966-4; y OCDE, *Modern Cotton Industry: A Capital-Intensive Industry*. París, 1965. En una reseña crítica de esos estudios, Hal B. Lary sostiene, sin embargo, que pese a que los gastos de capital aumentaron considerablemente en la industria de los textiles de algodón en la primera mitad del decenio actual, ésta sigue siendo una industria de gran densidad de mano de obra si se compara con otras industrias. Véase Hal B. Lary, *Imports of manufactures from less-developed countries*, Nueva York, National Bureau of Economic Research, 1968.

<sup>8</sup> Véase la intervención del Sr. Richard N. Cooper en el simposio sobre tecnología y comercio mundial, reproducido en la publicación del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, *Technology and World Trade*, Washington, D.C., 1967.

<sup>9</sup> Puede verse una aplicación de la teoría del « ciclo del producto » al comercio internacional en el trabajo de Seev Hirsch, *Location of Industry and International Competitiveness*, Londres, 1967.

<sup>10</sup> G.C. Hufbauer examinó esta cuestión en relación con el comercio de materiales sintéticos en *Synthetic Materials and the Theory of International Trade*, Londres, G. Duckworth, 1966.

<sup>11</sup> En 1960 y 1965 las importaciones de esos productos en las economías de mercado desarrolladas, procedentes de los países en desarrollo, fueron las siguientes (en miles de dólares):

	CUCI	1960	1965
Productos fotográficos y cinematográficos	862	265	978
Relojes	864	—	1 833
Productos medicinales y farmacéuticos	541	12 084	39 249
Materias plásticas y resinas artificiales	581	440	3 148
Aparatos de telecomunicación	724	—	42 502

tendencia evidente a que los aranceles aumentaran en función del grado de densidad de mano de obra<sup>12</sup>. Aunque durante las negociaciones Kennedy se negociaron con éxito reducciones considerables en los aranceles de una amplia gama de productos, las mayores concesiones se concentraron durante esas negociaciones en las categorías que más interesaban a los principales países comerciantes (por ejemplo, productos químicos de complicada elaboración, maquinaria y materiales de transporte) mientras que las reducciones arancelarias en los productos cuya fabricación exige gran densidad de mano de obra fueron bastante exiguas. En consecuencia, después de las negociaciones Kennedy, la estructura arancelaria sigue siendo desfavorable para los productos que exigen gran densidad de mano de obra.

12. Otra característica de la estructura arancelaria en las economías de mercado desarrolladas es el aumento gradual de los aranceles desde las materias primas pasando por las semimanufacturas hasta llegar a los productos acabados. Como resultado de ese aumento por fase de elaboración, los aranceles efectivos de protección aplicados a los artículos elaborados (concretamente, los aranceles relativos al valor agregado en el proceso de fabricación) tienden a ser mucho más elevados que los derechos nominales. Además, los aranceles efectivos que se aplican a productos de especial interés para los países en desarrollo suelen ser en general más elevados que los que se aplican a otros productos, lo que supone un grave obstáculo a las exportaciones de artículos elaborados procedentes de esos países<sup>13</sup>. En lo que se refiere a los aranceles efectivos, las negociaciones Kennedy produjeron también resultados asimétricos: mientras que los aranceles efectivos de la mayoría de los países desarrollados con economía de mercado se redujeron, en general, en función de los derechos nominales, los derechos efectivos aplicables a las mercancías cuya exportación interesa a los países en desarrollo (especialmente textiles y prendas de vestir) disminuyeron menos que en otros sectores<sup>14</sup>. Por lo tanto, resulta que, en proporción, las ventajas de las negociaciones Kennedy son menores para los países en desarrollo que para los países desarrollados y que la estructura arancelaria en los principales países desarrollados con economía de mercado sigue siendo en cierto modo proteccionista por lo que respecta a las importaciones de manufacturas procedentes de los países en desarrollo.

13. Además de los aranceles, las restricciones cuantitativas constituyen una importante barrera al comercio en algunas regiones. Con respecto a varios artículos de textiles de algodón y prendas de vestir, en particular, se largo plazo relativo al comercio internacional de los

<sup>12</sup> La densidad de mano de obra se expresó por el número de empleados necesarios para producir una cantidad dada de valor agregado. Véase Hal B. Lary, *op. cit.*

<sup>13</sup> Véase Bela Balassa «La estructura de la protección en los países industriales y sus efectos sobre las exportaciones de productos elaborados de los países en desarrollo», en *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), segunda parte.

<sup>14</sup> Según cálculos preliminares efectuados por la secretaría.

puede decir que son los cupos previstos en el Acuerdo a textiles de algodón, y no los aranceles, los que proporcionan la auténtica protección a la industria nacional del algodón en los países desarrollados con economía de mercado y que, por lo tanto, las reducciones arancelarias otorgadas en las negociaciones Kennedy sobre esas partidas tienen escasa importancia para los países en desarrollo, en lo que se refiere a mejorar el acceso a los mercados. Los productos alimenticios constituyen otra rama principal en la que las barreras comerciales no arancelarias (como los gravámenes variables, los sistemas de sostenimiento de los precios y las restricciones cuantitativas) tienen gran importancia.

14. Las barreras al comercio exterior, por importantes que sean, no son en modo alguno el factor exclusivo que dificulta la expansión de las exportaciones de manufacturas procedentes de los países en desarrollo. Según el análisis de la relación que existe entre el nivel de las exportaciones de manufacturas y la etapa de desarrollo industrial, mencionado en el párrafo 5, las exportaciones industriales de varios países en desarrollo son considerablemente menores de lo que cabría esperar del nivel de desarrollo industrial que ya han alcanzado. Existen razones fundadas para creer que las tendencias económicas y las políticas de esos países actúan en detrimento de la expansión de las exportaciones. Quizá sean más evidentes los efectos perjudiciales de la inflación. Las tendencias inflacionarias y los tipos de cambio sobrevaluados, que son comunes en muchos países en desarrollo, mantienen efectivamente sus precios por encima del nivel del mercado mundial. Esta disparidad en los precios en términos absolutos equivale, en efecto, a gravar las exportaciones y supone una gran traba para las exportaciones de manufacturas de las que los países en desarrollo no son más que proveedores marginales, por lo que pueden ejercer poca influencia sobre los precios del mercado mundial.

15. Por otra parte, la inflación alienta las importaciones y, por lo tanto, origina dificultades de balanza de pagos. En esas circunstancias, los gobiernos de los países en desarrollo suelen recurrir al control directo de las importaciones o estimular la producción nacional a fin de sustituir las importaciones. Esas medidas suelen frenar el comercio de exportación. En primer lugar, como consecuencia general de las severas restricciones a la importación que aislan las economías nacionales del comercio mundial, la disparidad de precios antes mencionada tiende a mantenerse o a ampliarse todavía más. En segundo lugar, la excesiva y con frecuencia indiscriminada protección que acompaña a la política de sustitución de las importaciones<sup>15</sup> permite la supervivencia e incluso la expansión de industrias que no son rentables por sus elevados costos de producción y, en consecuencia, da lugar a una asignación desacertada de los limitados recursos dis-

<sup>15</sup> A este respecto, véase, por ejemplo, el trabajo de Santiago Macario «Proteccionismo e industrialización en América Latina». *Boletín Económico para América Latina*, vol. IX, N.º 1 (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 64.II.G.8), así como Ronald Soligo y Joseph Stern, «Tariff Protection, Import Substitution and Investment Efficiency», en *The Pakistan Development Review*, vol. V, N.º 2, verano de 1965.

ponibles. Se debe señalar a este respecto que los efectos de los elevados costos de las industrias que proporcionan medios de producción para otros sectores se extienden a toda la economía por medio de las relaciones entre las distintas industrias. En tercer lugar, la estructura inherente de los costos relativos y por ende la de la ventaja relativa se alteran con frecuencia porque el efecto protector de las restricciones a las importaciones varía según las industrias: en algunas de ellas, se concede excesiva protección a los productos acabados mientras que en otras se protegen más los insumos que la producción propiamente dicha. Por último, el control de las importaciones hace que éstas se concentren en los productos indispensables para las actividades productivas y la consiguiente rigidez en la estructura de las importaciones hace que la producción nacional sea particularmente vulnerable a las fluctuaciones en las entradas de divisas. De este modo, las medidas de restricción y de sustitución de las importaciones, aplicadas sin discriminación, tienden a fortalecer las causas que condujeron a la adopción de estas medidas, en lugar de aminorarlas. En realidad, la inflación, el déficit de la balanza de pagos, las restricciones a la importación, la ineficiencia en la producción y los costos elevados son como un círculo vicioso, del que no se puede salir sin aumentar la eficacia de todo el sistema económico y poner los precios nacionales más a tono con los del mercado mundial.

16. Aparte las dificultades de carácter externo e interno ya estudiadas, surge un tercer obstáculo cuando se trata de comercializar los productos de exportación. Como es natural, un producto no se vende de manera fácil y automática en el mercado mundial por el simple hecho de reunir las normas de precio y calidad internacionales. Hablando en términos generales, el problema de la comercialización es más complicado y más difícil respecto de las manufacturas que de los productos primarios. Además, los países en desarrollo se encuentran con una desventaja especial debido a que todavía no han conseguido reputación internacional como productores y exportadores de manufacturas, salvo en lo que se refiere a unos cuantos artículos tradicionales. Por ejemplo, la mayoría de los empresarios de los países en desarrollo no tienen conocimientos suficientes de las oportunidades que existen en los mercados exteriores. Por otra parte, los importadores y los consumidores de los países desarrollados suelen desconocer las capacidades de exportación de los países en desarrollo. Este desconocimiento por ambas partes aumenta los riesgos que corren los países en desarrollo al tratar de exportar nuevos productos. Con frecuencia, las empresas aisladas de los países en desarrollo no están en condiciones de superar esas dificultades de comercialización; ello requiere, por lo tanto, la intervención de los gobiernos así como la asistencia internacional.

## DOCUMENTO TD/18

### Examen de las relaciones comerciales entre países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes

#### Informe de la secretaría de la UNCTAD

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

#### I. — Crecimiento económico y comercio exterior de los países socialistas

1. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo ha señalado a la atención las relaciones comerciales entre países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes, en un importante período de la evolución de posguerra de los países socialistas. Los países más desarrollados de la región, a saber, los miembros del Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM), tuvieron en 1966 más del 30% de la producción industrial mundial, cuando en 1950 sólo era del 18%, llegando casi a igualar la producción industrial de los Estados Unidos y a más que duplicar la de la Comunidad Económica Europea (CEE).

2. Un aspecto notable del crecimiento económico de la región es que la producción aumentó más rápidamente en los países con ingresos más bajos por habitante que en los países con ingresos más altos. En consecuencia, se redujeron las disparidades económicas entre los países de la región. Sin embargo, todavía es considerable la diferencia en muchos aspectos importantes de la actividad económica, y se prevé una mayor cooperación y asistencia recíproca entre los países miembros del CAEM.

3. El año 1966 constituyó un hito en las políticas económicas de los países socialistas. Terminó un período de planificación en el que se alcanzaron importantes objetivos. Pero, en algunos países, también causó grandes problemas relacionados con la política de desarrollo para el período 1966-1970.

4. Los primeros años del decenio de 1960 a 1970 se caracterizaron por un menor aumento de las tasas medias de crecimiento de la región, sobre todo en los países industrialmente más adelantados, y que fue consecuencia, en parte, del intervalo entre la iniciación de programas de inversión de importancia y estructura diversas y la entrada en actividad de las nuevas capacidades. Al mismo tiempo, denotaba una menor eficacia en el aprovechamiento de los recursos naturales y del capital fijo, como se advertía por el aumento de los costos y la disminución de los rendimientos. En los tres últimos años se ha advertido una vuelta a la anterior tasa de crecimiento más rápido, pero quedan por resolver las causas fundamentales del problema mediante una política adecuada.

5. El comercio exterior puede muy bien constituir otro factor de crecimiento más rápido e inmediato, con relativamente pocos gastos y pequeños ajustes. El deseo de

ampliar el comercio como importante factor de crecimiento económico parece conducir a los países socialistas a una política económica cada vez más orientada hacia el exterior.

6. En el período 1955-1965, las exportaciones totales (f.o.b.) de los países socialistas aumentaron de 9.400 millones de dólares a 21.700 millones, o sea, 2,3 veces, lo cual representa una tasa anual de 8,7% (véase el cuadro 1 del anexo), mientras que las exportaciones mundiales totales se duplicaron durante ese mismo período. La participación de los países socialistas en las exportaciones mundiales aumentó del 9,9% al 11,5%.

7. Las corrientes principales del comercio exterior de los países socialistas contribuyeron en diferentes medidas a este aumento global. El comercio entre los países socialistas se duplicó, mientras que el comercio con los países desarrollados con economía de mercado casi se triplicó, quintuplicándose el comercio con los países en desarrollo.

8. La proporción en que ha aumentado el comercio entre los países del CAEM va del 58%, en el caso de la URSS, al 74% en el de Bulgaria. Con arreglo a los nuevos convenios comerciales de larga duración concluidos entre los países del CAEM para el período 1966-1970, el importe de las exportaciones entre ellos, que en el período de 1961-1965 fue de 49.500 millones de rublos, alcanzará a 70.000 millones de rublos.

9. Las diferencias de crecimiento entre el comercio de los países socialistas entre sí y el de éstos con otros países fueron especialmente notables en el período 1960-1965, en el cual el primero aumentó en un 27%, mientras que las exportaciones a terceros países aumentaron en un 87%. Como las tasas de crecimiento han sido diferentes, se ha modificado considerablemente el porcentaje del comercio exterior que corresponde a cada una de las tres corrientes comerciales. El porcentaje de las exportaciones totales de los países socialistas correspondiente al comercio entre ellos disminuyó del 72% al 63%, en tanto que el correspondiente a su comercio con los países desarrollados con economía de mercado y con los países en desarrollo aumentó del 17% al 19% y del 10% al 16% respectivamente; asimismo, las importaciones procedentes de los propios países socialistas se redujeron del 72% al 65%, mientras que aumentaron del 19% al 22% y del 9% al 13%, respectivamente, las procedentes de los países desarrollados con economía de mercado y de los países en desarrollo.

10. La participación de los países socialistas en el comercio exterior aumentó en los últimos años, en que las tasas de aumento tanto de las importaciones como de las exportaciones fueron mucho más altas que las del ingreso nacional.

11. Sin embargo, las cifras globales correspondientes a los países socialistas no permiten advertir variaciones importantes dentro del grupo. En tanto que se redujo la parte de los países en desarrollo en el comercio mundial, los menos industrializados de los países socialistas hicieron los más rápidos progresos en la ampliación de su comercio exterior y de su participación en el aumento total.

12. En la composición de las exportaciones y las importaciones de los países socialistas se advierten algunas modificaciones importantes, que denotan de modo general los cambios en las estructuras de la producción y del consumo.

13. La composición por productos del comercio de la zona socialista corresponde en general a la de todo el comercio mundial, pero todavía difiere apreciablemente de la de los países desarrollados con economía de mercado. Las exposiciones de política y la orientación de los planes a largo plazo de los países socialistas parecen confirmar su propósito de eliminar la disparidad entre su creciente capacidad industrial y su inadecuada participación en el comercio exterior.

14. La principal finalidad del comercio exterior durante todo el período de posguerra fue la de complementar los recursos nacionales de que se disponía, acelerar el progreso tecnológico mediante la importación de maquinaria y equipo modernos y, en cierta medida, dar mayor variedad a los bienes de consumo en los mercados nacionales. Una creciente capacidad industrial, los recursos naturales de fácil acceso y la mano de obra disponible se combinan para producir rápidos rendimientos, nuevas oportunidades de empleo y un mejor nivel de vida.

15. No obstante, los principales factores de crecimiento económico han ido perdiendo gradualmente su fuerza primitiva. Esta tendencia ha sido mucho más pronunciada en los países industrialmente adelantados más pequeños, como Checoslovaquia, Alemania oriental y Hungría. En las economías con recursos naturales fijos o decrecientes, las importaciones de materias primas y combustibles han aumentado más rápidamente que el índice de producción industrial. Se puede advertir que en algunos países socialistas las estructuras industriales ya no son adecuadas a las actuales condiciones naturales y económicas. Este desequilibrio conduce a un consumo cada vez mayor de importaciones y crea en la economía nuevas tensiones que llevan por último a dificultades cada vez mayores en la balanza de pagos.

16. En estas circunstancias, se han puesto otra vez de manifiesto las ventajas intrínsecas de la especialización internacional, y el comercio exterior ha llegado a ser un factor decisivo de la política. Esta política requiere, además de la importación de « artículos esenciales » de los que carece la economía nacional, un amplio aprovechamiento sistemático de las ventajas inherentes a la división internacional del trabajo. Desde luego, la necesidad, las condiciones y el interés de una ampliación del

comercio más allá del mínimo indispensable difieren según los países. La necesidad es mayor para las economías más pequeñas, y las condiciones suelen mejorar en proporción con el grado de progreso económico alcanzado.

17. Tres aspectos principales del problema son ahora objeto de estudio en los países socialistas: en primer lugar, la medida y la estructura de la interdependencia económica de los países socialistas y el resto del mundo; en segundo lugar, la estructura de la exportación-importación de cada sector, y en tercer lugar, la organización institucional conveniente a una economía orientada hacia el comercio exterior. Es inherente a las economías planificadas de los países socialistas la necesidad de mercados seguros y duraderos para sus exportaciones. Esto, a su vez, entraña una cuidadosa elección de programas de exportación dinámicos basados en una eficaz investigación e inversiones racionales. En la mayoría de los países socialistas se va reconociendo poco a poco que hay dos principales instrumentos para lograr una estrecha relación de las economías nacionales con el mercado mundial: el plan central, combinado con instrumentos de política indirecta, y la comparación del funcionamiento de la economía nacional con los costos y la productividad mundiales.

18. Durante el actual período de preparación del plan quinquenal se dará prioridad a la asignación de recursos de inversión para las actividades encaminadas a volver la economía más eficaz y más orientada a la producción de artículos de consumo y al comercio exterior. Se sugieren cambios en la organización económica establecida para satisfacer mejor la demanda interior y los objetivos del comercio exterior. En los planes se presta mayor atención a las ventajas que resultan de atenerse más enteramente a la división internacional del trabajo. Se especializarán las industrias manufactureras para lograr economías de escala y poder competir mejor en los mercados extranjeros. El empeño de aumentar la eficiencia, reducir los costos y prestar más atención a las preferencias del consumidor estimulará la demanda de importaciones por todos los sectores de la economía.

19. Más concretamente, el aumento del comercio con países que no pertenecen a la zona del CAEM se ve alentado por factores como los siguientes: la escasez general de ciertos productos en la región del CAEM considerada en su totalidad; el considerable importe de las nuevas inversiones para incrementar la producción nacional; y el traspaso de la facultad de tomar decisiones a categorías para las cuales el criterio comercial es más importante.

20. La finalidad de los planes económicos o de las instrucciones de planificación para 1966-1970 en los países socialistas es reducir las dificultades actuales de suministro de combustibles, productos primarios y materiales básicos. En general, la tendencia que se advierte en las economías socialistas es la de completar los recursos nacionales importando más materias primas, con las limitaciones que impone la capacidad adecuada al incremento de las exportaciones.

21. Así, por ejemplo, se supone que las importaciones checoslovacas de materias primas industriales (incluidos los combustibles) aumentarán en un 30% y representarán

cerca del 50% del incremento total de las importaciones del quinquenio; se supone que las importaciones procedentes de los países no socialistas aumentarán en cerca de un cuarto. Las importaciones polacas de materias primas (incluidos los combustibles) aumentarán un 28% con arreglo al plan quinquenal.

22. El combustible será una partida importante del comercio de los países socialistas. La URSS es el principal abastecedor de la demanda de petróleo, y se ha comprometido a entregar alrededor de 133 millones de toneladas a los otros países del CAEM durante el período 1966-1970, en virtud de acuerdos comerciales vigentes. Se estima que en los países del CAEM, salvo la URSS, hay un mercado bastante considerable para más suministros de combustible, como lo prueban las manifestaciones de interés en posibles importaciones de petróleo y gas y las constantes negociaciones con tal fin.

23. La discrepancia existente en la zona del CAEM entre la demanda y la oferta de metales férreos y no férreos ha inducido a los países miembros a adoptar conjuntamente medidas que se espera que contribuyan a conciliar la oferta con la demanda durante el período a que se hace referencia. Sin embargo, parece que hay un considerable mercado para suministros del extranjero de fundición con alto contenido de metal y de metales no férreos. Los países que no cuentan con estos productos en cantidad suficiente se interesan vivamente por encontrar nuevas fuentes de suministros. Los convenios comerciales indican que Argelia, el Brasil y la India han conseguido importantes mercados para su fundición de hierro, y Yugoslavia para sus metales férreos y no férreos.

24. Más importante que la preocupación por solventar la deficiencia del suministro de metales tal vez sea la mayor atención que se presta al costo y a la eficacia de la inversión y, lógicamente, a la ventaja relativa de las importaciones respecto del incremento de la producción nacional. Además, las opiniones que se expresan en los países socialistas indican que se estudian las ventajas que puede tener la sustitución de las importaciones de algunas materias primas por importaciones de productos manufacturados y semimanufacturados, como acero, hierro laminado, vagones de ferrocarril, etc., procedentes de países en desarrollo. El acuerdo entre Argelia y la URSS para el reembolso de un préstamo mediante el envío de acero procedente de una instalación siderúrgica de reciente construcción demuestra la posibilidad de una adaptación adecuada. Asimismo, en el último convenio comercial concluido entre Checoslovaquia y la India está incluido el acero entre las exportaciones de este último país.

25. Al parecer, la proyectada ampliación de la industria de productos químicos tendrá varias repercusiones, algunas contrapesadas en el comercio exterior. Los países socialistas, al acercarse a los niveles de la Europa occidental en el uso de materias plásticas y fibras artificiales en la industria y para el consumo privado, obtendrán sucedáneos de los metales y las fibras naturales que importan. Pero este efecto puede ser en gran parte contrarrestado por la demanda, que sigue creciendo rápidamente, de las industrias que utilizan materias primas tradicionales. Asimismo, la industria de los vehículos a motor, que crece con rapidez, puede dar origen a

una considerable demanda adicional de importaciones de caucho natural, pese al incremento de la producción de caucho sintético en la mayoría de los países socialistas. También se supone que tendrán efecto compensatorio las importaciones de materias primas y productos químicos, cuya demanda tiende a aumentar con mayor rapidez que la producción interna. Por consiguiente, se necesitará seguir importando para satisfacer una parte de la creciente demanda de fosfatos, fibras artificiales, materias plásticas especiales y algunos otros productos.

26. El carácter de urgencia que se le da a todo el programa de vigorización del sector químico, combinado con la falta de proyectistas e ingenieros competentes, puede ofrecer grandes oportunidades a los posibles exportadores de maquinaria, equipo y conocimientos técnicos a los países socialistas. Estas importaciones serán, probablemente, la más importante de las importaciones de maquinaria que hagan los países socialistas.

27. Los planes de inversión y el consiguiente aumento de la capacidad de las industrias de maquinaria eléctrica, de construcción de máquinas y metalúrgica ejercerán considerable influencia en el comercio exterior. Aún más, el consiguiente comercio exterior con arreglo a los planes para 1966-1970 se considera no tanto como un efecto secundario cuanto como parte integrante de las decisiones de inversión más importantes. Este cambio de actitud se debe principalmente a la importancia que se atribuye al factor tiempo en la ejecución de programas de renovación en gran escala del equipo técnico relacionados con los profundos cambios estructurales que se efectúan en diversos sectores de la economía.

28. Por lo que se refiere a las exportaciones, es probable que los países socialistas entren a competir en el mercado mundial con una cantidad y una variedad cada vez mayores de maquinaria y equipo. Su concepto de la orientación de las exportaciones de sus industrias mecánicas se funda cada vez más en los adelantos científicos, una considerable investigación o la producción de mercancías que siempre dejan muchas utilidades.

29. En los planes para 1966-1970 se ha dado prioridad más alta a la agricultura. Si se logran los objetivos de los planes para 1966-1970 se reducirán considerablemente las importaciones de cereales de los países del CAEM.

30. En los últimos años se ha visto, especialmente en los países más industrializados, el riesgo de que la escasez de la producción agrícola llegue a constituir un gran obstáculo para un mayor crecimiento económico. Algunos de los proyectos de modernización entrañan el uso de equipo y conocimientos extranjeros. Se ha mostrado especial interés en los métodos adelantados en materia de cría de ganado vacuno y aves de corral y, en general, de cultivo intensivo. Las importaciones de ganado para cría con objeto de mejorar la ganadería nacional pueden ser mayores que en lo pasado. La demanda de forraje puede exceder la oferta interna y exigir la importación de cantidades pequeñas.

31. Las exportaciones de productos agrícolas también pueden ser una importante fuente de divisas para algunos países socialistas, especialmente Bulgaria, Rumania y Hungría, donde se aumenta la capacidad de producción, elaboración, envasado y transporte de una gran variedad

de productos con el objeto de incrementar las exportaciones. Checoslovaquia, Polonia y Alemania oriental probablemente seguirán exportando los mismos artículos que solían exportar, quizás con algunos cambios debidos a la mayor demanda interior, la rentabilidad baja o los obstáculos de política comercial.

32. En los planes para 1966-1970 se ha asignado a la industria de productos alimenticios y la industria ligera una proporción de las inversiones totales mayor que en el período anterior. Los países más industrializados se interesan más en la renovación del equipo y la implantación de la técnica moderna en las instalaciones existentes, mientras que los países que se han industrializado recientemente asignan una mayor proporción de las inversiones a la instalación de nuevas industrias.

33. Se ha reconocido que son ambiciosos los objetivos fijados a las industrias nacionales, sobre todo por la importancia que se da a la buena calidad y la eficacia técnica. El equipo técnico de la industria ligera, la capacidad de la industria de maquinaria y la actual capacidad de investigación y diseño se considera que no son realmente adecuados para esta tarea. Por consiguiente, para remediar el defecto hacen falta considerables compras de equipo, patentes y licencias extranjeros.

34. La importancia que se da a las industrias de bienes de consumo tiene otras repercusiones de consideración. Hay una clara tendencia a reducir los gastos por materias primas modificando los programas y perfeccionando los métodos de producción. La producción de materias sintéticas contribuirá a que se hagan ahorros en algunas materias primas. La proporción de las fibras sintéticas en el consumo total es en los países socialistas aún muy inferior al promedio de los países desarrollados con economía de mercado, y están atrasados con respecto a ellos en el uso de caucho y cuero sintético. Pero la tendencia a la sustitución de las materias primas naturales por sintéticas puede verse contrarrestada por el incremento de las industrias de los tejidos y calzado, por los programas de producción en gran escala de vehículos a motor, etc.

35. Se sabe que el incremento de la producción exigirá una mayor importación de ciertas materias primas. La importancia que se da a la calidad y a la posibilidad de competir en los mercados extranjeros ha llevado en muchos casos a una mayor demanda de materias primas de calidad superior. Por razones de costo, se ha llegado en ocasiones a la conclusión de que podría ser preferible sustituir la producción nacional por importaciones de productos manufacturados y semimanufacturados de los países en desarrollo (hilados de algodón, tejidos y cueros curtidos y semicurtidos). Aunque este renglón de importaciones sea actualmente reducido, denota que se pueden hacer adaptaciones deliberadas y que hay muchas posibilidades para la coordinación de políticas y medidas.

36. En las tendencias actuales del consumo se advierte que las importaciones tienen una parte más importante. Tanto la orientación como la composición del consumo resultan de diversos factores. Aumentarán las importaciones de productos como el café, el cacao, las frutas tropicales y los aceites vegetales, aunque si se las compara con los niveles de consumo de países con hábitos de consumo e ingresos por habitante análogos se ve que

todavía pueden mejorar. La política de fijación de precios de este grupo de productos podría ser más liberal cuando se reduzca la presión en la balanza de pagos gracias a un aumento del volumen del comercio.

37. Las importaciones aumentarán la variedad de productos en el mercado cuando la demanda indique que se ha llegado a la saciedad. En algunos casos, las importaciones de bienes de consumo expondrán a los productores nacionales a la competencia de productos importados y les inducirán a implantar innovaciones y mejorar la calidad. No cabe duda de que las importaciones de bienes de consumo se facilitarán cuando sean objeto de acuerdos de cooperación económica, ya sea dentro del CAEM, con los países en desarrollo o con las economías desarrolladas de mercado.

38. Las reformas económicas que se introducen en los países socialistas tienen por objeto dar más eficiencia a la administración de las economías y reducir a un mínimo el control central de las actividades cotidianas de las empresas. También facilitarán la formulación de decisiones a largo plazo, en conformidad con los criterios de racionalidad económica. Los principales aspectos de las medidas que se están tomando son la descentralización de las decisiones, la orientación a la rentabilidad, la modificación de la estructura de los precios, el perfeccionamiento de los métodos de planificación y el estímulo de la relación oferta-demanda. Estas medidas se combinan y varían en cada país según su estructura económica y su etapa de desarrollo y la urgencia que tengan determinadas cuestiones.

39. En general, se está dando a las empresas mucha libertad para tomar decisiones y una responsabilidad financiera más directa. Por consiguiente, se prestará más atención a la rentabilidad y a la adaptación a las condiciones del mercado.

40. Se obtendrá un aprovechamiento más eficaz del capital mediante una política de selección de las inversiones. Los bancos de algunos países han obtenido un considerable margen de libertad para dar prioridad a los proyectos de innovación, racionalización y promoción de las exportaciones.

41. Actualmente, la mayor parte de los países socialistas están revisando sus estructuras de precios para que reflejen más exactamente todos los factores pertinentes de la producción y la escasez o los excedentes relativos que puedan existir en el mercado. Los nuevos precios deberían permitir la medición de la rentabilidad de una industria o un producto determinados y evaluar las ventajas de proyectos que entrañan un aumento de la proporción correspondiente a estos países en la división internacional del trabajo. En algunos países socialistas se está iniciando un proceso de armonización de los diversos tipos de precios (por mayor, por menor y de comercio exterior), a fin de establecer entre ellos una relación económicamente más justificable y de facilitar la evaluación de los beneficios derivados de la división internacional del trabajo.

42. Aun con las reformas, se mantiene el monopolio del comercio exterior por el Estado, a fin de adaptar ese comercio a los objetivos del plan y de asegurar una política uniforme en el extranjero. Sin embargo, no se lo

identifica con ningún método particular de planificación o de comercio ni con ningún sistema determinado de organización. Se están introduciendo o examinando muchas nuevas formas de organización, administración, financiación e incentivos, a fin de dar más flexibilidad al comercio exterior y hacerlo más adaptable a las cambiantes circunstancias.

43. En varios países socialistas parece haberse aceptado el principio de que no se debe permitir que los productores ineficaces subsistan gracias a las asignaciones presupuestarias, y de que se debe ir reduciendo poco a poco la protección de que disfrutaban contra la competencia extranjera. Se pondrá remedio a la situación en que la fijación independiente y no comparable de precios ha hecho que los productores perdieran interés en atender a la demanda interior y extranjera y en participar de manera provechosa en la división internacional del trabajo. Para el logro de estos objetivos, algunos países tratan de establecer un mecanismo económico racional, relacionando las actividades del comercio exterior con la rentabilidad de la industria.

44. La importancia que se les da a la eficacia, la rentabilidad, el mejoramiento de la calidad y la innovación crea un ambiente que permite apoyarse más en el comercio exterior, promover la especialización internacional y alentar los ajustes estructurales adecuados. Por otra parte, el interés en lograr eficacia y poder competir en los mercados extranjeros ha inducido a buscar para algunas empresas la cooperación de sociedades extranjeras para mejorar la calidad, reducir los costos, servir de intermediario de las exportaciones a los mercados de terceros países, etc.

45. Están aumentando rápidamente las posibilidades de acceso a los mercados de los países socialistas. Se han autorizado diversas formas de relación directa con los consumidores, las empresas y las organizaciones de venta al por menor, contribuyendo así a estimular la demanda de importaciones tanto en el nivel de la planificación como en el de la adopción de decisiones. Se aprovechan cada vez más las facilidades de que se dispone para la publicidad, como las exhibiciones especiales, las exposiciones, las visitas de grupos de expertos, la demostración de innovaciones a los probables clientes, etc.

46. Simultáneamente con la implantación de las reformas se llevan a cabo cambios de diferente importancia en la organización. En algunos países socialistas se ha autorizado a algunas grandes empresas industriales o comerciales, especialmente de sectores técnicamente más complejos, a entenderse directamente con los mercados extranjeros, por estimarse que así aumentarían su flexibilidad y su capacidad de adaptación a las cambiantes variables del mercado.

47. Las actuales reformas permiten una mayor libertad en las operaciones de comercio exterior, tanto de importación como de exportación. Los planes de comercio exterior de algunos países se limitan a fijar objetivos globales para la exportación y la importación de las principales categorías de productos. Se espera que así se facilitará el que las empresas interesadas en obtener beneficios hagan los ajustes de las exportaciones y la elección de importaciones que vuelvan más rentables sus operaciones.

48. En Polonia, Alemania oriental y Checoslovaquia se han estudiado medidas para dar más flexibilidad al plan, estableciendo para algunas grandes empresas una relación entre su derecho a importar y su actividad de exportación, o sea, determinando sólo su balanza comercial, favorable o desfavorable, pero sin fijarle límite alguno a esa cuenta. En Polonia también se puede autorizar la importación de máquinas y equipo para proyectos que ofrecen una mayor producción exportable, en cuyo caso se facilitarán divisas de los fondos de reserva centrales. En Checoslovaquia, se pueden autorizar, fuera del plan, las importaciones con arreglo a acuerdos de cooperación industrial, si están adecuadamente compensadas por exportaciones. También se pueden efectuar, fuera del plan, importaciones de mercancías destinadas a completar las exportaciones.

49. Con este sistema de gestión, es de primordial importancia la creación de reservas de divisas suficientes, ya que ello da más elasticidad al plan y permite la adaptación del comercio a las variables condiciones externas y a las necesidades internas de desarrollo.

## II. — El comercio entre los países socialistas y los países en desarrollo

50. Durante el decenio de 1955 a 1965, el intercambio comercial entre los países socialistas y los países en desarrollo constituyó uno de los sectores más dinámicos del comercio mundial. Su volumen casi se duplicó cada cinco años. Las exportaciones de los países en desarrollo a los países socialistas pasaron de 580 millones de dólares en 1955 a 1.404 millones en 1960 y a 2.815 millones en 1965. El incremento de las importaciones de los países en desarrollo procedentes de países socialistas fue aún mayor: de 630 millones de dólares en 1955 a 1.445 millones en 1960 y a 3.290 millones en 1965. Durante el período 1960-1965, la tasa anual de crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo a los países socialistas fue aproximadamente del 15% y la de sus importaciones procedentes de países socialistas del 18% (véase el cuadro 2 del anexo). Como consecuencia de su rápido incremento, la proporción de este intercambio en el comercio total de los países en desarrollo entre 1960 y 1965 aumentó del 5,0% al 7,4% en las exportaciones y del 4,9% al 8,6% en las importaciones.

51. Incluso al nivel alcanzado en 1965, esta corriente comercial es bastante reducida si se la compara con la del intercambio entre los países en desarrollo y los países desarrollados con economía de mercado o entre los propios países en desarrollo. Diversos factores, como los recursos naturales, la extensión geográfica, la estructura de la producción y de la demanda internas y especialmente las circunstancias históricas que condicionan las relaciones económicas con el exterior, fueron la causa de que el comercio entre los países socialistas y los países en desarrollo se hubiera antes mantenido a un bajo nivel. Para la expansión de este intercambio existe al parecer amplio margen, debido especialmente a que las economías socialistas prestan actualmente mayor atención a las ventajas que pudiera reportarles la intensificación del comercio exterior.

52. De mayor significación que las proporciones de este comercio correspondientes a las regiones continentales fue tal vez el hecho de que el intercambio se concentró en un país de cada uno de los continentes: la República Árabe Unida en África, la India en Asia, Yugoslavia en Europa y Cuba en América Latina. El grupo de esos cuatro países ha venido representando, a partir de 1961, más de la mitad del volumen del intercambio de los países socialistas de Europa oriental con los países en desarrollo. Aunque durante el período 1961-1965 se produjeron cambios importantes en las proporciones respectivas de esos cuatro países, la parte del comercio de los países socialistas de Europa oriental correspondiente a dicho grupo fue mayor en 1965 que en 1960.

53. La concentración aparece también en el volumen del comercio de varios países en desarrollo con los países socialistas, los cuales constituyeron, en 1965, el punto de destino de más de una tercera parte de las exportaciones totales de Cuba, Siria, la República Árabe Unida y Yugoslavia. Otro grupo de países — el Afganistán, la Argentina, Birmania, Camboya, Ceilán, Ghana, la India, Indonesia, Malasia, Malí, Marruecos, el Paquistán, el Sudán y Uganda — envió a los países socialistas entre una décima y una tercera parte de sus exportaciones. La proporción correspondiente a los países socialistas en las exportaciones de estos dieciocho países, que representan alrededor del 60% de la población pero sólo una quinta parte de las exportaciones de los países en desarrollo, pasó de cerca del 12% en 1960 a un 23% en 1965. Sin embargo, la importancia para ellos de esta nueva orientación del comercio fue mucho mayor que lo que indican los porcentajes del intercambio. Las exportaciones a los países socialistas representaron casi tres cuartas partes de la expansión total de las exportaciones de dichos países entre 1960 y 1965.

54. Los datos globales de la balanza comercial indican que en el comercio de los países socialistas con los países en desarrollo existía un grupo de Estados con los que los países socialistas solían tener excedentes de importación y otro grupo con el que los excedentes eran siempre de exportación. Estos excedentes aparecían también concentrados en el comercio con un número limitado de países, aunque el grado de concentración fue mucho mayor en las balanzas que en el comercio en general. La persistencia de un desequilibrio importante en la corriente comercial con un grupo de países en desarrollo puede restringir en cierto modo el crecimiento futuro del comercio de los países socialistas con los países en desarrollo en general. El desequilibrio puede rectificarse en primer término aumentando en lo posible las importaciones de esos países en desarrollo procedentes de los países socialistas. Tal vez fuera posible asimismo examinar minuciosamente las ventajas que podrían obtener todas las partes interesadas con el establecimiento de una forma de acuerdos triangulares o multilaterales de compensación — y en realidad comerciales — entre los países socialistas y los dos grupos de países con los que por lo general tienen excedentes de importación y de exportación, respectivamente.

55. Las exportaciones de los países socialistas hacia los países en desarrollo han aumentado rápidamente en los

últimos años: de 2.000 millones de dólares en 1961 a 3.300 millones de dólares en 1965. Los países socialistas se están convirtiendo en una importante fuente de abastecimiento de los países en desarrollo. Su participación en las importaciones totales de dichos países pasó de menos del 5% en 1960 a más del 8% en 1965. En 1965, los productos manufacturados (que comprenden productos químicos, maquinaria y equipo y otros artículos manufacturados) representaron un 70% de las exportaciones de los países socialistas a los países en desarrollo; la proporción correspondiente a esta clase de productos en las exportaciones de los países socialistas de Europa oriental a los países en desarrollo fue aún más elevada: un 75%.

56. La estructura de las exportaciones de los países socialistas de Europa oriental a los tres continentes en desarrollo presenta algunas diferencias importantes. América Latina (principalmente Cuba) importó casi el 50% de todos los productos primarios exportados por los países socialistas europeos a los países en desarrollo, mientras que la parte correspondiente a los países en desarrollo de África y Asia fue relativamente pequeña. En cambio, América Latina importó menos de una quinta parte de las exportaciones de maquinaria y equipo de los países socialistas de Europa oriental a los países en desarrollo, mientras que la parte correspondiente a los países en desarrollo de África y Asia ascendió respectivamente a un 30% y un 42%. La parte relativamente importante que en las importaciones totales de los países en desarrollo de África y Asia procedentes de los países socialistas de Europa oriental correspondió a la maquinaria y el equipo refleja la participación cada vez más activa de los países socialistas en la industrialización de dichos países.

57. La concentración relativamente elevada en las importaciones de maquinaria está relacionada con el hecho de que las instalaciones y fábricas completas representan la mayor parte de los créditos concedidos por los países socialistas a los países en desarrollo. En los últimos años han aumentado rápidamente las exportaciones de fábricas completas a los países en desarrollo. Por ejemplo, la Unión Soviética incrementó esas exportaciones de 68 millones de dólares en 1960 a 304 millones de dólares en 1965.

58. La experiencia reciente de los países en desarrollo por lo que hace a la expansión de su comercio con los países socialistas proporciona indicaciones de importancia sobre las políticas y las perspectivas comerciales, por lo que conviene analizarla con cierto detenimiento. Esta observación se aplica de manera especial a los países en desarrollo que exportan principalmente productos agrícolas y materias primas y que, desde la segunda guerra mundial, están enfrentados con graves problemas de promoción de las exportaciones.

59. Entre 1950 y 1965, el valor corriente de las exportaciones totales de los países en desarrollo pasó de 18.800 millones de dólares a 36.500 millones de dólares, es decir, aumentó en 17.700 millones de dólares; la tasa de crecimiento anual fue del 4,5%. Las exportaciones de petróleo crudo y de combustibles minerales, que pasaron de 3.500 millones de dólares en 1950 a 11.300 millones de dólares en 1965 (o sea, un aumento de 7.800 millones

de dólares), constituyeron casi un 50% del incremento total de las exportaciones de los países en desarrollo durante este período. Las exportaciones de petróleo, que aumentaron a una tasa anual de un 10%, se incrementaron a un ritmo más de tres veces superior al del aumento de las exportaciones de todos los demás productos básicos de los países en desarrollo (cuya tasa de aumento fue sólo de un 3% anual). Las exportaciones de combustibles, si bien han llegado actualmente a representar cerca de una tercera parte de todas las exportaciones de los países en desarrollo, provienen de unos pocos países que representan menos de un 5% de la población de todos los países en desarrollo; por lo tanto, una parte importante de los beneficios derivados de la expansión general de esas exportaciones se distribuye entre países cuya población constituye una minoría relativamente pequeña de la población de las regiones en desarrollo. El problema de la expansión de las exportaciones de los demás países (no exportadores de petróleo) ha llegado así a constituir el núcleo de las dificultades con que tropiezan dichos países para mantener el equilibrio externo y acelerar al mismo tiempo su ritmo de desarrollo económico.

60. Debido al rápido incremento de las exportaciones de productos primarios a los países socialistas (véase el cuadro 3 del anexo), la parte que les corresponde en el total de las exportaciones de los países en desarrollo a todo el mundo pasó de poco más de un 7% en 1960 a poco más de un 11% en 1965. Esta participación, aunque va en aumento, es bastante pequeña si se la compara con la de los países desarrollados con economía de mercado. No obstante, estas nuevas corrientes comerciales han desempeñado una función importante en la expansión de esas exportaciones de los países en desarrollo. De un incremento total de 2.900 millones de dólares en las exportaciones de esos productos, 965 millones de dólares correspondieron a estas nuevas corrientes de intercambio, es decir, aproximadamente una tercera parte del total. Si no se toma en consideración el comercio con los países socialistas, el aumento de las exportaciones totales de productos primarios<sup>1</sup> de los países en desarrollo entre 1960 y 1965 hubiese sido relativamente lento. Por consiguiente, puede decirse que, en cierto modo, los países socialistas han pasado a constituir un mercado cada vez más importante para algunos de los principales productos exportados por los países en desarrollo.

61. En 1960 tres productos — azúcar, fibras textiles y caucho natural — predominaron en las exportaciones de los países en desarrollo a los países socialistas; estos productos representaron en conjunto cerca de un 80% del total correspondiente a 1960, quedando constituido el resto por otros productos. No obstante, en 1965 la proporción global correspondiente a esos tres productos disminuyó hasta menos de un 55% del total. En cambio, el valor de las importaciones efectuadas por los países socialistas de todos los demás productos básicos procedentes de los países en desarrollo (con excepción de esos tres) casi se cuadruplicó entre 1960 y 1965, de lo que cabe deducir que la expansión de las importaciones de los

<sup>1</sup> En 1960 representaron un 58% de las exportaciones totales de los países en desarrollo y en 1965 un 51%.

países socialistas procedentes de los países en desarrollo estuvo acompañada de una importante ampliación de la gama de productos.

62. En ciertos aspectos, las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo a los países socialistas de Europa oriental han aumentado con mayor rapidez aún que las de productos primarios. Prácticamente inexistentes en 1955, ascendieron a 192 millones de dólares, aproximadamente, en 1962 y a 558 millones en 1965.

63. El rápido aumento de esas exportaciones a los países socialistas de Europa oriental se reflejó en un incremento de la proporción correspondiente a dichos productos en las exportaciones de los países en desarrollo a todo el mundo<sup>2</sup>. Dicha proporción pasó del 4,5% en 1962 al 7% en 1964 y a cerca del 9% en 1965; es decir, que aumentó a un ritmo del 1,5% anual, aproximadamente. Durante este período casi la quinta parte del aumento de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo fue debida a su comercio con los países socialistas de Europa oriental. Los cambios en la proporción correspondiente a las manufacturas y semimanufacturas en las importaciones totales de los países socialistas de Europa oriental procedentes de los países en desarrollo fueron todavía más importantes. Esta proporción pasó de menos del 8% en 1962 a más del 16% en 1964 y a cerca del 19% en 1965.

64. Pese al rápido aumento experimentado en los últimos años, el volumen de este comercio, tanto absoluto como relativo, no es aún muy elevado. Por ejemplo, en 1965 los países de la CEE importaron de los países en desarrollo artículos manufacturados (secciones 5 a 8 de la CUCI) por valor de 1.094 millones de dólares<sup>3</sup>, mientras que los países socialistas de Europa oriental importaron de los países en desarrollo manufacturas y semimanufacturas por valor de 558 millones de dólares, aproximadamente.

65. Yugoslavia ocupa un lugar preponderante en el comercio de exportación de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo a los países socialistas de Europa oriental. En 1965, de un total de unos 558 millones de dólares, le correspondieron 346 millones, es decir, más de un 60%.

66. Las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los demás países en desarrollo a los países socialistas de Europa oriental pasaron de sólo 77 millones de dólares en 1962 a 212 millones de dólares en 1965. Por lo tanto, este comercio casi se triplicó entre 1962 y 1965. En consecuencia, la parte correspondiente a las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas en las exportaciones totales de esos países en desarrollo a los países socialistas de Europa oriental pasó de menos de un 4% en 1962 a alrededor de un 9% en 1964 y a casi un 10% en 1965.

<sup>2</sup> Según datos que figuran en el documento TD/B/C.2/21 sobre promoción de las importaciones de los países socialistas de Europa oriental de manufacturas y semimanufacturas producidas en los países en desarrollo, párr. 5.

<sup>3</sup> En 1965, las importaciones de manufacturas de los países en desarrollo efectuadas por los Estados Unidos y el Reino Unido ascendieron a 1.506 y 785 millones de dólares, respectivamente.

67. Tres países (la India, la República Árabe Unida y Yugoslavia), relativamente más desarrollados desde el punto de vista industrial y con los que los países socialistas han establecido una estrecha cooperación económica, reunieron conjuntamente más de un 90% del total de dichas exportaciones, correspondiendo a los países restantes alrededor de un 10%. La proporción de manufacturas y semimanufacturas en las exportaciones de la India y de la República Árabe Unida a los países socialistas, prácticamente nula a mediados del decenio de 1950-1960, fue casi de un tercio y de un quinto, respectivamente, en 1965.

68. La proporción correspondiente a todos los textiles (incluidas las prendas de vestir) en las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo a los países socialistas no fue, al parecer, muy diferente de la que correspondió a estos productos en las exportaciones a los países desarrollados con economía de mercado. La mayor parte de las exportaciones de productos textiles de los países en desarrollo a los países socialistas procedió de la India y de la República Árabe Unida. En cambio, la estructura de las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de Yugoslavia a los países socialistas difiere de la estructura de dichas exportaciones de otros países en desarrollo, ya que en 1965 más de un 45% consistió en maquinaria y material de transporte.

69. El comercio entre los países socialistas y los países en desarrollo se ha caracterizado en los últimos años por nuevos progresos en el establecimiento de una política de fomento del comercio y en la introducción entre ambos grupos de países de formas de cooperación económica más complejas y avanzadas. Existe todavía amplio margen para la aplicación de políticas convergentes en esta esfera.

70. Ni la comunidad socialista, considerada en su conjunto, ni ninguno de los distintos miembros de dicha comunidad podrían, aunque lo desearan, ser plenamente autosuficientes en ciertos productos básicos. Por otra parte, la reciente campaña en favor de la eficiencia económica y de las reformas del sistema de gestión ha puesto de relieve la necesidad de aumentar la productividad y reducir los costos de producción internos mediante, entre otras cosas, una mayor utilización de las posibilidades que ofrece el comercio exterior. Por consiguiente, la ventaja comparativa que ofrecen algunos productos procedentes de países en desarrollo sobre productos similares obtenidos en el país, o en otros países miembros del CAEM, pueden estimular la preferencia por las importaciones. Al propio tiempo, un crecimiento acelerado de las industrias manufactureras adelantadas de los países socialistas contribuirá a incrementar el suministro de artículos que los países en desarrollo necesitan y de esta manera ayudará a obtener fondos con que pagar las importaciones procedentes de estos países.

71. En las declaraciones oficiales, y según los criterios actuales de los planificadores de los países socialistas, se atribuye al comercio con los países en desarrollo un importante papel en la aceleración del crecimiento económico. Como los objetivos principales de la producción y del consumo en los países socialistas se establecen en sus

planes económicos nacionales, estos países están interesados en que sus corrientes comerciales principales sean bastante estables y previsibles, con respecto tanto a las exportaciones como a las importaciones. Por consiguiente, en los países socialistas suele alentarse el establecimiento de ciertos objetivos para el comercio y la prevención de fluctuaciones excesivas.

72. Los instrumentos de política comercial utilizados en las relaciones entre los países socialistas y los países en desarrollo son de muy diversa índole. Sin embargo, la expansión del comercio en los últimos años ha sido lograda en su mayor parte mediante acuerdos comerciales bilaterales. En 1966, más del 90% del comercio de la URSS con los países en desarrollo se realizó por medio de acuerdos comerciales bilaterales; un 80% de esos acuerdos comprendía listas de productos con cupos y objetivos determinados y un 70% se extendía a períodos superiores a tres años. Como por lo general están basados en la concesión recíproca del trato de nación más favorecida, estos acuerdos ponen de manifiesto la igualdad de las partes en el intercambio y proporcionan un marco jurídico a las operaciones comerciales. Permiten que las autoridades de una y otra parte establezcan un balance aproximado de las necesidades de importación y de las posibilidades de exportación, y tomen en consideración los compromisos de créditos, los plazos de reembolso y la situación de la balanza de pagos en general.

73. Los cupos que figuran en las listas anexas a los acuerdos especifican el valor o la cantidad de las mercancías y pueden referirse al comercio de un año para otro (mediante protocolos anuales) o pueden abarcar varios años (acuerdos a largo plazo). En algunos casos, se determina también de manera análoga el volumen global de las transacciones comerciales (objetivo). Los acuerdos se ejecutan por medio de contratos concluidos entre empresas (u organizaciones) extranjeras y las organizaciones de los países socialistas que están autorizadas a participar en el comercio exterior. Por lo general, se establecen comisiones económicas mixtas para supervisar la ejecución de los acuerdos e investigar las posibilidades de ampliar nuevamente el comercio recíproco.

74. El sistema del comercio bilateral es cada vez más flexible y más apto para crear nuevas corrientes comerciales. En muchos aspectos esta evolución parece ser conforme a las conclusiones del primer período de sesiones de la Conferencia y a la búsqueda de una nueva política comercial internacional emprendida por la UNCTAD.

75. Siguiendo la recomendación del primer período de sesiones de la Conferencia, en la mayoría de los acuerdos recientemente concluidos se ha incorporado la cláusula de la nación más favorecida. Algunos acuerdos comprenden una cláusula que prohíbe la reexportación de mercancías sin la aprobación previa del país de origen. En algunos casos los acuerdos tratan de la cooperación con respecto al comercio de tránsito. Se produjo un rápido aumento del número de organizaciones comerciales estatales de los países en desarrollo que pasaron a participar en transacciones comerciales, especialmente en virtud de acuerdos que fijaban objetivos específicos al intercambio.

76. Muchos países en desarrollo han considerado útil la práctica de especificar cupos y objetivos. Por otra parte, esos objetivos y cupos no son considerados como cortapisas destinadas a restringir el comercio, lográndose la flexibilidad necesaria mediante disposiciones que, si el aumento del comercio excede de las proyecciones iniciales, permiten el intercambio por encima de los cupos y los objetivos existentes y fuera de las listas. También pueden completarse o modificarse las listas por acuerdo mutuo durante el período de vigencia del acuerdo.

77. Se ha producido una notable diversificación de las listas de exportación de algunos países en desarrollo, que pueden ofrecer a los países socialistas manufacturas y semimanufacturas a precios y calidades competitivos. En algunos casos este hecho se ha puesto de manifiesto en las disposiciones relativas a la asignación de una proporción indicativa de manufacturas y semimanufacturas a las exportaciones de los países en desarrollo a los países socialistas.

78. Las modificaciones del sistema de pagos han influido también de modo considerable en el desarrollo del comercio. Dicho sistema, que en un principio consistía en trueques o pagos en moneda libre, comprende ahora disposiciones más evolucionadas, especialmente a largo plazo, que establecen por lo general sistemas bilaterales de compensación. Estos sistemas de compensación se hacen también más flexibles, como demuestra la sustitución de un sistema de intercambio equilibrado por sistemas con límites de descubierto, la ampliación de los límites máximos de descubierto, la ampliación del plazo para la liquidación de los saldos pendientes, las disposiciones para el pago en mercaderías en vez de moneda, así como las relativas a los pagos relacionados con las compras estacionales de productos a granel.

79. Se ha producido una ampliación del plazo de vigencia de los acuerdos y se ha evolucionado gradualmente hacia un intercambio comercial a largo plazo. Además de los acuerdos comerciales de tipo tradicional, las partes en el intercambio han concertado formas de cooperación más avanzadas, tales como los acuerdos por sectores industriales, incluida la coproducción, y los contratos a largo plazo adicionales en los que se establecen empresas mixtas de inversión y comercialización. Existen todavía grandes posibilidades para una mayor elaboración de políticas convergentes que intensificarían el intercambio al ofrecer nuevas oportunidades para comerciar.

80. Por regla general, a la demanda de los países en desarrollo de que sus exportaciones representen una proporción cada vez mayor de las importaciones totales de los países socialistas, estos últimos responden reiteradamente insistiendo en que, especialmente con respecto a sus exportaciones, se les apliquen condiciones no menos favorables que las ofrecidas a otros países desarrollados.

81. Debería prestarse una atención constante a este tipo de cuestiones, que pueden entorpecer la expansión armoniosa del comercio y, por consiguiente, deberían ser solventadas conjuntamente por ambas partes. Las industrias de algunos países socialistas sólo recientemente se han familiarizado con los requisitos especiales

de la exportación a los países en desarrollo y han adoptado una serie de medidas para satisfacerlos.

82. Por otra parte, los países socialistas se han dado cuenta a menudo que en muchos países en desarrollo los productos cuya importación les interesa no se hallan libremente disponibles, ya que su comercio se realiza por conductos protegidos que no se hallan totalmente bajo el control de dichos países.

83. Es probable que el problema de la liquidación del excedente o el déficit de pagos adquiera mayor importancia a medida que aumente el comercio entre los países socialistas y los países en desarrollo. Por el momento no hay indicios de que los países socialistas puedan implantar la libre convertibilidad de sus monedas en un futuro próximo; sin embargo, la creación en Moscú del Banco Internacional de Cooperación Económica ha permitido realizar algunos progresos en lo que respecta a los pagos multilaterales dentro del marco del CAEM.

84. Por lo que hace a la financiación relacionada con el comercio, los recursos proporcionados por los países socialistas sirven para reforzar la capacidad de importación de los países en desarrollo y para incrementar sus recursos para el desarrollo. Esta corriente de recursos adopta las siguientes formas principales: primero, créditos a largo plazo de gobierno a gobierno, que por lo general se otorgan en virtud de acuerdos bilaterales de cooperación económica; segundo, créditos comerciales oficiales; y tercero, créditos comerciales otorgados por diferentes organizaciones de comercio exterior de los países socialistas en relación con contratos determinados.

85. Los países socialistas y los países en desarrollo han concertado recientemente acuerdos de cooperación económica, científica y técnica. Las complejas cuestiones que dicha cooperación plantea requieren instrumentos jurídicos y procedimientos más completos que los de los acuerdos comerciales tradicionales. Los acuerdos de cooperación contienen disposiciones sobre la coordinación de las políticas de inversión, ajustes mutuos de los programas de producción, transferencia de conocimientos técnicos y la solución de los problemas que se plantean en relación con proyectos importantes y la utilización de créditos a largo plazo.

86. Desde 1954, los créditos a largo plazo concedidos por los países socialistas a los países en desarrollo han aumentado progresivamente; en 1965, los créditos totales se cifraron en 7.700 millones de dólares, de los cuales 1.308 millones de dólares y 901 millones de dólares se otorgaron en 1964 y 1965, respectivamente. Durante este período aumentó — especialmente en África — el número de países a los que se concedieron tales créditos. Mientras que en 1954-1960 la mayor parte de los créditos — hasta un 65% — se destinó a Asia, y cerca del 16% a África, la distribución en 1961-1965 fue del 41% y el 46%, respectivamente, habiéndole correspondido a América Latina el 13%.

87. Hasta comienzos de 1967, las listas de asistencia de los países socialistas de Europa oriental han comprendido alrededor de 2.000 empresas industriales y otros proyectos. Más de un 50% han sido ya terminados y han entrado en explotación. De los compromisos totales se asignó a los

proyectos de la industria pesada más de un 50%, del cual un 16% se destinó a las industrias del hierro y el acero y de los metales no ferrosos, un 13% a las industrias del carbón y de la energía, un 7% a las industrias de la maquinaria y del trabajo de los metales y un 6% a la extracción de petróleo, las refinerías y las industrias químicas.

88. Entre otros hechos importantes ocurridos en esta esfera, cabe señalar la concesión de créditos para financiar los gastos locales. Estos créditos se conceden para cubrir los gastos incurridos en la ejecución de proyectos financiados con créditos de los países socialistas.

89. No existen datos oficiales relativos al desembolso efectivo de los créditos de los países socialistas. Según cálculos basados en datos de la balanza comercial y de algunas publicaciones nacionales, el empleo efectivo de los créditos de los países socialistas fue, en su conjunto, de un 50%, aproximadamente, en 1954-1965 y ha tendido a mejorar en los cinco últimos años.

90. En años recientes, especialmente en 1965 y 1966, ha aparecido una nueva forma de crédito que ha sido antes denominada «crédito comercial oficial». Aunque se conceden en virtud de acuerdos celebrados entre los gobiernos, estos créditos no están vinculados a proyectos determinados y su utilización depende de los contratos concertados por las diferentes empresas y organizaciones. Hasta cierto punto cabe considerar que esta forma concreta de crédito constituye una desviación de la financiación «vinculada a los proyectos».

91. El plazo de reembolso de los créditos a largo plazo concedidos en virtud de acuerdos de cooperación económica es de 10 a 12 años y, por lo general, el tipo de interés no excede de un 2,5%. Tratándose de créditos comerciales oficiales, el plazo es normalmente de 3 a 8 años y el tipo de interés es algo más elevado, si bien no pasa por lo general de un 4% anual. Durante los últimos años se ha prestado cada vez mayor atención al reembolso de los créditos mediante exportaciones de productos de los países deudores. En el caso de los créditos a largo plazo, este método se ha convertido en la forma principal de liquidar la deuda, aunque se utiliza también para el reembolso de los créditos comerciales oficiales. En algunos de los acuerdos recientes se dispone asimismo el reembolso de los créditos mediante exportaciones de artículos producidos por empresas financiadas con dichos créditos.

92. Tanto los países en desarrollo como los países socialistas han prestado considerable atención a una serie de medidas encaminadas a facilitar el intercambio: participación en ferias comerciales, organización de exposiciones especiales, visitas de expertos y grupos comerciales especializados, utilización de todas las formas de publicidad para la comercialización de los productos de los países en desarrollo en los mercados socialistas, campañas para incrementar el consumo, etc. Algunos países socialistas han creado centros técnicos en varios países en desarrollo que, además de cuidar del entretenimiento de la maquinaria suministrada, pueden proporcionar una información detallada a los posibles compradores y hacer demostraciones de los artículos de que se trate.

93. Cuatro países socialistas de Europa — URSS, Checoslovaquia, Hungría y Polonia — presentaron en 1964 a la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo, en su primer período de sesiones, unas estimaciones del crecimiento probable de su comercio con los países en desarrollo. Según esas estimaciones<sup>4</sup>, el comercio con los países en desarrollo comprendidos en los cálculos podría aumentar en un 12% anual entre 1965 y 1970. Estos cuatro países reunían más del 85% del comercio total de los países socialistas de Europa oriental con los países en desarrollo. Las transacciones comerciales entre Bulgaria, Alemania oriental y Rumania y los países en desarrollo aumentaron a una tasa de un 14% entre 1960 y 1965 y las cifras que figuran en sus nuevos planes de desarrollo para 1966-1970, en los que se presta mucha atención al comercio exterior, indican que la expansión de este comercio continuará a un ritmo considerable.

94. El comercio de Corea del Norte, China continental, Mongolia y Viet-Nam del Norte con los países en desarrollo pasó de 675 millones de dólares en 1960 a 1.340 millones de dólares en 1965, es decir, aumentó en un 15% anual.

95. Las transacciones comerciales entre los países socialistas de Europa oriental y Asia y los países en desarrollo pasaron de 4.600 millones de dólares en 1963 a 6.100 millones de dólares en 1965 y a 6.600 millones de dólares en 1966; la tasa de crecimiento anual durante este período fue de un 13%. Según los datos antes mencionados, ese intercambio podría aumentar de un 10% a un 12% anual, es decir, de un 45% a un 55% en el período de 1966 a 1970. En tal caso, el intercambio total podría fácilmente cifrarse entre 9.000 y 10.000 millones de dólares en 1970, y la corriente comercial en ambos sentidos — tanto las exportaciones como las importaciones — podría alcanzar, o rebasar, los 4.500 millones de dólares en ese año. Ni que decir tiene que se trata sólo de un orden de magnitud, que para ser alcanzado requeriría la adopción de medidas adecuadas por los países participantes en las transacciones comerciales.

96. No es posible evaluar exactamente en términos cuantitativos las perspectivas del comercio de los distintos productos básicos, salvo las de aquellos pocos productos tropicales (cacao, café, cítricos y aceites vegetales) respecto de los cuales algunos de los países socialistas de Europa oriental han proporcionado datos acerca del incremento de sus importaciones en 1970. Los acuerdos comerciales recientemente concertados por varios países socialistas y en desarrollo, así como las nuevas reformas económicas en virtud de las cuales se concede mayor importancia al comercio exterior en los planes de desarrollo de los países socialistas de Europa oriental, proporcionan algunas indicaciones generales acerca del crecimiento de las exportaciones de los principales grupos de productos básicos de los países en desarrollo a los

<sup>4</sup> 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. 103 y 104; para los detalles referentes a la URSS, véase *Ibid.*, vol. VI, parte I, *Expansión del Comercio y Agrupaciones regionales* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 64.II.B.16), págs. 42 a 44.

países socialistas. Esos datos indican que en 1970 las exportaciones de manufacturas podrían ascender a 1.000 millones de dólares; las de los productos alimenticios, bebidas y tabaco a unos 1.600 millones de dólares, y las de materiales crudos y combustibles a 1.100 o a 1.200 millones de dólares en ese mismo año <sup>5</sup>.

97. Estas estimaciones sólo dan una idea general de las posibilidades de expansión de ese comercio. El curso real de las corrientes comerciales dependerá indudablemente de que los participantes adopten una serie de medidas positivas. La ampliación de la base geográfica y de la gama de productos objeto del comercio dependerá de los progresos que se hagan en el establecimiento de relaciones comerciales directas y estables entre los países socialistas y gran parte de los países en desarrollo. Sería menester adoptar medidas concertadas para asegurar la ampliación cabal, en la medida de lo posible y sin indebidas fluctuaciones, de los acuerdos que han sido ya concertados. Además, a medida que aumentan las corrientes comerciales y el volumen de los créditos concedidos, serán más complicados los problemas de la balanza comercial y del reembolso de los créditos. Será menester realizar esfuerzos especiales para solventarlos; en particular, se deberá conceder gran importancia al establecimiento de nuevas instalaciones de producción en los países en desarrollo, a la adaptación de sus exportaciones a la creciente demanda de importaciones de los países socialistas, al fomento de las importaciones que hagan los países en desarrollo de productos procedentes de los países socialistas y a la elaboración de métodos expresamente adecuados para resolver los problemas que plantea esta corriente comercial.

98. Tal vez se estime adecuado examinar las siguientes cuestiones relacionadas con el comercio entre países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes: la posibilidad de facilitar a los países en desarrollo información de primera mano sobre la nueva situación del comercio exterior creada a raíz de las recientes reformas económicas de los países socialistas; la posibilidad de organizar una serie de consultas comerciales, auspiciadas por la UNCTAD, en especial para los países que no han tenido hasta la fecha los medios adecuados para establecer contactos comerciales; la posibilidad de constituir un grupo de expertos para discutir los problemas de los pagos multilaterales, con participación del CAEM, el Banco Internacional de Cooperación Económica y los representantes de las comisiones económicas regionales; medidas de promoción destinadas a ampliar las relaciones comerciales directas entre los exportadores de los países en desarrollo y sus importadores en el extranjero, con objeto de prescindir, siempre que sea posible, de los servicios de intermediarios.

### III. — El comercio entre los países socialistas y los países desarrollados con economía de mercado

99. En 1966, el movimiento comercial entre los países socialistas y los países desarrollados con economía de

<sup>5</sup> Para más detalles véase el documento TD/B/128/Add.2, sobre Problemas que se plantean en las relaciones comerciales entre países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes: segunda parte, párrs. 124 a 143.

mercado ascendió a 10.200 millones de dólares (véase el cuadro 4 del anexo). Por lo tanto, ese año casi subió al doble del nivel de 1960, siendo particularmente rápido el aumento en 1965 y 1966, pero de todas maneras sólo llegó a representar el 5% del comercio mundial total. Ahora se reconoce generalmente que ni el volumen ni la composición por productos de este comercio reflejan cabalmente las posibilidades reales. Los niveles de industrialización diversificada de los dos grupos de países y el hecho de que, hasta cierto punto, los recursos naturales de que respectivamente están dotados se complementan abren grandes posibilidades de intensificar los intercambios especializados y complementarios, que en muchos casos también se ven facilitados por la proximidad geográfica de los países interesados.

100. En los últimos años varios factores han influido en el comercio entre los países socialistas y los países desarrollados con economía de mercado, entre otros los cambios tecnológicos, un mayor grado de industrialización y las reformas económicas de los países socialistas de Europa oriental, y el hecho de que los productores de los países desarrollados con economía de mercado se hayan dado cuenta de las oportunidades de exportación existentes. Al intensificarse los intercambios se fueron conociendo mejor, por una y otra parte, las posibilidades comerciales y aumentó la confianza mutua, lo cual, a su vez, estimuló el comercio. Ahora se comprenden cada vez mejor los beneficios que se obtendrán de este comercio y se está generalmente de acuerdo en que su expansión es conveniente y se verá facilitada por relaciones comerciales seguras y continuas. Se reconoce asimismo ampliamente que las diferencias de sistemas económicos y sociales no constituyen barreras para el comercio entre estos dos grupos de países. No obstante, también se admite que este comercio sigue tropezando con obstáculos y que habrá que hacer un serio esfuerzo para eliminarlos y promover la expansión continua del comercio.

101. Los problemas pendientes de solución están vinculados con la aplicación del trato de nación más favorecida en este comercio, y también guardan relación con cuestiones como el acceso a los mercados, la naturaleza de las ventajas mutuas y el resultante equilibrio de beneficios para ambas partes, la política de fijación de precios, el multilateralismo de los pagos, el suministro de una financiación adecuada y las nuevas formas de cooperación económica y técnica.

102. La solución de estos problemas es de primordial interés para la UNCTAD en su búsqueda de normas para la expansión del comercio mundial en su totalidad, incluido el comercio entre los países socialistas y los países desarrollados con economía de mercado. También está estrechamente vinculada con el objetivo de la UNCTAD de dar al comercio una estructura universal.

103. Los países socialistas y los países desarrollados con economía de mercado serán evidentemente los primeros en sacar provecho de la intensificación de sus intercambios comerciales y de una división más racional del trabajo, sin obstáculos y en condiciones de estabilidad. Pero la solución de los problemas anteriormente mencionados también interesa a los países en desarrollo, por los efectos de lo que ahora se ha dado en llamar la interdependencia

del comercio. Esta parece ser un concepto más amplio que la interdependencia de las corrientes comerciales, generalmente reconocida, por cuanto la expansión del comercio puede promover el desarrollo económico y así crear nueva demanda y nueva oferta, que a su vez conducen a una nueva expansión del comercio. Parece haber un vínculo adicional entre el comercio de los países socialistas con los países desarrollados con economía de mercado, por una parte, y el comercio de los países socialistas con los países en desarrollo, por la otra. Mediante la intensificación del comercio con los países desarrollados con economía de mercado los países socialistas podrán importar los artículos esenciales que necesitan y de esta manera ya no tendrán que concentrar sus esfuerzos en este sector. Por consiguiente, liberarán recursos para aumentar el comercio con los países en desarrollo en una mayor variedad de mercaderías y para expandir la cooperación económica con estos países. Además, para los países socialistas existe una relación directa entre la normalización de las condiciones en que tratan con los países desarrollados con economía de mercado y el que estén dispuestos a participar cada vez más en la división internacional del trabajo. Parece que el afianzamiento de todas las relaciones es condición previa para que se confíe más en las estructuras complementarias y en los intercambios comerciales con los países en desarrollo.

104. Entre 1960 y 1966, la tasa media de aumento anual del movimiento comercial entre los países socialistas y los países desarrollados con economía de mercado fue del 11,3%, esto es, superior a la del comercio exterior total de cada uno de los dos grupos de países y a la del comercio mundial en su totalidad. En el solo año de 1966, el comercio entre los dos grupos aumentó en 16%, mientras que el comercio mundial sólo aumentó en 9%. Durante los seis años del período indicado, el comercio con el otro grupo representó muy poco más del 3% en el comercio exterior de los países desarrollados con economía de mercado, mientras que en el comercio exterior de los países socialistas su participación pasó del 18% al 23%.

105. En términos generales, la composición de este comercio se caracteriza por el intercambio de manufacturas y semimanufacturas procedentes de los países desarrollados con economía de mercado (que constituyeron el 64% de sus exportaciones a los países socialistas en 1965) contra productos alimenticios, materias primas y combustibles procedentes de los países socialistas (63% de sus exportaciones).

106. Sin embargo, dentro de esta pauta general, las corrientes comerciales entre determinados pares o subgrupos de países tienen características y tendencias notablemente diferentes. Así, pese a la pequeña proporción que corresponde a este comercio dentro del comercio total de los países desarrollados con economía de mercado, representa considerables proporciones del comercio exterior de unos cuantos países de Europa occidental, esto es, el 19% del comercio exterior de Finlandia y el 12% del de Austria, mientras que representa menos del 1% del de los Estados Unidos. Además, es particularmente importante para las exportaciones de determinadas industrias de ciertos países desarrollados

con economía de mercado, por ejemplo, la industria de los productos químicos de Austria, Italia, el Japón y el Reino Unido, la industria mecánica de Austria y de Finlandia, y la construcción naval de Finlandia y del Japón. De la misma manera, los países desarrollados con economía de mercado compran cantidades considerables de productos alimenticios, materias primas y combustibles exportados por países socialistas.

107. Por lo que se refiere a las importaciones, los países desarrollados con economía de mercado en general, y unos cuantos de ellos en particular, confían hasta cierto punto en los países socialistas para su abastecimiento de productos forestales, de algunos productos alimenticios y de combustibles minerales. Por el otro lado, los productos químicos importados por los países socialistas provienen principalmente de países desarrollados con economía de mercado.

108. Las exportaciones de algunos países desarrollados con economía de mercado, como Austria, Dinamarca, Finlandia y los Países Bajos, a los países socialistas comprenden una proporción más elevada de manufacturas que sus exportaciones a otras zonas. En cambio, las exportaciones de los países socialistas a los países desarrollados con economía de mercado contienen una proporción de manufacturas muy inferior a la que comprenden sus exportaciones totales. Así, en 1965 la maquinaria y el equipo de transporte representaron el 28% de las exportaciones de los países socialistas al resto del mundo, pero sólo el 6% de sus exportaciones a los países desarrollados con economía de mercado. De las exportaciones de maquinaria y equipo de transporte de los países socialistas, sólo el 4% fue destinado a los países desarrollados con economía de mercado, representando menos del 1% de las importaciones totales de estos bienes efectuadas por este segundo grupo de países.

109. En cuanto al desarrollo de corrientes comerciales determinadas, la característica más notable es la gran expansión de nuevas corrientes, hasta ahora de escasa importancia, entre ciertos países, particularmente entre varios países socialistas y el Canadá y el Japón. Por lo que atañe a la evolución de las estructuras por productos, parece que se está pasando de la estructura tradicional a una mayor proporción de manufacturas en las exportaciones de los países socialistas, y del hierro, el acero y el equipo industrial básico a los productos químicos, los materiales plásticos y las instalaciones industriales complejas en las exportaciones de los países desarrollados con economía de mercado. En las exportaciones en ambas direcciones han estado adquiriendo creciente importancia los bienes de consumo.

110. Varios factores económicos pueden modificar en el futuro el volumen y la estructura del comercio entre los países socialistas y los países desarrollados con economía de mercado, siempre y cuando las políticas de comercio exterior no les impidan adquirir efectividad. Los cambios tecnológicos que se están registrando en ambos grupos de países inducen a las empresas respectivas a confiar cada vez más en la cooperación económica, industrial y técnica, a intercambiar conocimientos técnicos y a distribuir los costos de investigación y producción entre series de producción más grandes, para las que se necesitan

mercados muy extensos. Más concretamente, esos cambios promueven el intercambio de material técnico muy avanzado. La atención especial que se presta a la modernización y la eficiencia creciente en los actuales planes de los países socialistas de Europa oriental hacen aumentar su demanda de importaciones de equipo necesitado por diversos sectores. El mayor empeño en satisfacer una demanda más refinada del consumidor lleva consigo importaciones de equipo para la producción de vehículos de motor y bienes de consumo duraderos y para la industria textil, la del vestido y la de los productos alimenticios, y también importaciones de bienes de consumo. Los esfuerzos que se están haciendo por aprovechar mejor los recursos naturales y exportar más productos elaborados dan por resultado importaciones de equipo minero y de elaboración de la madera, material agrícola, instalaciones para la fabricación de papel y maquinaria para la elaboración y el envasado de productos alimenticios. Al mismo tiempo, las exportaciones de los países socialistas se hacen más complejas, variadas y competitivas en cuanto a calidad. El nivel actual de las exportaciones de maquinaria de estos países es bajo, y el papel y las realizaciones de sus industrias mecánicas son tales que aún queda campo para la expansión en este sector. Análogamente, en las exportaciones de este grupo de países se está empezando a reflejar su labor de investigación en ciertos campos, como la electrónica, la medicina, la óptica, etc.

111. Sigue funcionando el sistema tradicional de trueque de recursos complementarios. Tal es el caso, en particular, de las exportaciones de petróleo y productos del petróleo, así como de productos forestales, que la Unión Soviética exporta a Europa occidental y al Japón, sobre todo porque estas dos zonas dependen cada vez más de las importaciones para satisfacer su demanda interna de esos productos, y la participación de los países socialistas de Europa oriental en su aprovisionamiento es bastante pequeña todavía, ascendiendo al 6% en las importaciones de petróleo y productos del petróleo efectuadas por los países de Europa occidental, y al 2% en las de pasta de papel, si bien alcanza al 23% en las de madera de construcción. En el caso del Japón, los países socialistas de Europa oriental suministran el 11% de las importaciones japonesas de madera de construcción y el 6% de las de petróleo y productos del petróleo <sup>6</sup>.

112. La medida en que la capacidad de los países socialistas para suministrar estos productos se habrá de reflejar en sus exportaciones efectivas puede depender no solamente de su política comercial, sino también de que puedan hallar nuevos medios de explotación de sus recursos, incluida, posiblemente, la cooperación internacional. También existe cierto campo para las exportaciones, basadas en complementariedades económicas, de ciertos productos alimenticios de los países socialistas de Europa oriental a Europa occidental y América del Norte, aunque en el caso de Europa occidental está limitado por la política agrícola común de la CEE.

113. Toda esta evolución ya se refleja hasta cierto punto en las recientes cifras del comercio, pero apunta mucho más claramente en informes acerca de varios

contratos importantes firmados en 1966 y 1967 para envíos en los próximos años. También la anuncia el interés que muestran los países socialistas tanto en comprar como en vender ciertos artículos, como lo demuestran las exposiciones celebradas dentro y fuera de ellos y sus esfuerzos por establecer nuevas relaciones comerciales y económicas y por expandir las ya existentes. Además, los planes actuales de los países socialistas permiten evaluar la tendencia de sus importaciones en determinados sectores.

114. El mejor conocimiento de las condiciones comerciales y de las posibilidades y necesidades de los países con los que se comercia parece ser una de las condiciones fundamentales para el aumento del comercio entre los países socialistas y los países desarrollados con economía de mercado. Los gobiernos han hecho muchos esfuerzos para mejorar este conocimiento proporcionando la información pertinente y guías comerciales en las que se tratan detalladas cuestiones técnicas, y fomentando estudios y contactos entre los círculos interesados.

115. Otra condición previa estrechamente relacionada con la cuestión es el ambiente de confianza en los propósitos de la política comercial y en las prácticas comerciales; confianza entre empresas y gobiernos dentro de los países y grupos de países, y confianza entre un grupo y otro. Los esfuerzos de los gobiernos por aumentar esta confianza pueden adoptar la forma de un apoyo general al intercambio comercial, o de una buena disposición para eliminar obstáculos y promover la expansión del comercio en declaraciones unilaterales o conjuntas. Ejemplos de esto son las declaraciones formuladas con ocasión de visitas oficiales, y la publicación de programas económicos, planes nacionales, informes, etc., de los gobiernos.

116. Un ejemplo de esfuerzo multilateral de esta clase, dentro del marco de las Naciones Unidas, es la adopción de la resolución 2129 (XX) de la Asamblea General, titulada «Medidas de carácter regional encaminadas a mejorar las relaciones de buena vecindad entre Estados europeos que tienen sistemas sociales y políticos diferentes». En esta resolución, la Asamblea General «pide a los Gobiernos de los Estados europeos que intensifiquen sus esfuerzos destinados a mejorar las relaciones recíprocas, con objeto de crear un ambiente de confianza favorable al examen de los problemas que aún impiden que en Europa y en todo el mundo se alivie la tirantez».

117. Un ejemplo de esfuerzo regional más reciente es el de la Declaración aprobada por la Comisión Económica para Europa en la reunión ministerial conmemorativa celebrada en abril de 1967 <sup>7</sup>, en que los países miembros se comprometieron a contribuir por todos los medios posibles al mayor desarrollo de la cooperación comercial, económica, científica y técnica sobre bases provechosas para todas las partes y a largo plazo, y manifestaron que proseguirían sus esfuerzos comunes en pro de la expansión del comercio, para lo cual tratarían de eliminar los obstáculos económicos, administrativos y de política comercial que se oponen al desarrollo del comercio.

<sup>6</sup> Todas estas cifras corresponden a 1966.

<sup>7</sup> ECE (XXII)/L.12.

118. La Conferencia, en su primer período de sesiones, trató de establecer pautas para estos esfuerzos formulando el Octavo Principio general, en que se manifiesta, entre otras cosas, que « el comercio internacional debe realizarse de manera que resulte mutuamente ventajoso, sobre la base del trato de nación más favorecida, y deberá estar exento de toda medida que vaya en perjuicio de los intereses comerciales de otros países », y declarando más concretamente en el Segundo Principio general, que « no deberá hacerse discriminación alguna que se funde en diferencia de sistemas socioeconómicos. La adaptación de los métodos comerciales deberá ser compatible con este Principio »<sup>8</sup>.

119. El Grupo especial para el estudio de los problemas del comercio entre el Este y el Oeste, que se estableció en conformidad con la resolución 9 (XVI) de la CEPE, estudió la posibilidad de adoptar medidas prácticas en el sentido anteriormente indicado en dos reuniones celebradas en 1963 y 1964<sup>9</sup>; el estudio se prosiguió en septiembre de 1967 en una reunión de expertos gubernamentales en materia de comercio celebrada en cumplimiento de la resolución 2 (XXII) de la CEPE a fin de dar efecto a la mencionada declaración. Uno de los temas fundamentales de estas discusiones fue el de la igualdad de trato. En las dos primeras reuniones, los expertos llegaron a cierta coincidencia de pareceres, pero el cambio de opiniones de la tercera reunión no dio por resultado acuerdo alguno acerca de un texto para presentar al Comité del Fomento del Comercio de la CEPE en su 16.º período de sesiones, que se habría de celebrar en noviembre de 1967<sup>10</sup>.

120. Los países socialistas sostienen que el retorno a la aplicación incondicional de la cláusula de la nación más favorecida en sus relaciones comerciales con los países desarrollados con economía de mercado es una prolongación del principio de la igualdad soberana en la esfera del comercio y una condición previa necesaria para la celebración de serias negociaciones. No consideran que una « política comercial liberal » sea un sustituto adecuado de la adhesión oficial al principio de la igualdad de trato y de la abolición de los obstáculos discriminatorios en materia de aduanas, restricciones cuantitativas, financiación de las exportaciones y control de las mismas. Estiman que la concesión del trato de nación más favorecida y la exclusión de la posibilidad de una acción arbitraria son la condición previa fundamental para estabilizar las relaciones comerciales e intensificar la cooperación económica. El principal argumento de orden práctico que aducen los exportadores de los países socialistas es que no pueden abrir mercados para productos repetidamente sometidos a negociaciones gubernamentales para la fijación de cupos; además, sostienen que el sistema de permisos de exportación tiende a aumentar sus costos, a reducir sus utilidades y a empeorar su posición competitiva frente a los exportadores que entran libremente en los mercados.

<sup>8</sup> *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). No obstante, estas declaraciones no obtuvieron el apoyo de todos los países.

<sup>9</sup> Véase ECE/TRADE/140 y TRADE/162.

<sup>10</sup> Véase ECE/TRADE/197.

121. Los países desarrollados con economía de mercado, por su parte, consideran que las diferencias de sistemas económicos y comerciales justifican una aplicación modificada del trato de nación más favorecida, vinculándolo a la « reciprocidad material »<sup>11</sup>. Se aducen tres argumentos en favor del mantenimiento de cupos discriminatorios para las importaciones procedentes de los países socialistas. Según el primero, es difícil cerciorarse de que los controles de las importaciones en una economía en que el comercio está en manos del Estado se utilizan de manera no discriminatoria. El segundo es que es importante controlar el alcance y la composición de las importaciones procedentes de los países socialistas para mitigar el temor de que puedan perjudicarse seriamente las industrias nacionales debido a aumentos súbitos de las importaciones o a las políticas de fijación de precios de los exportadores de los países socialistas. Según el tercer argumento, conviene mantener ciertas restricciones a las importaciones, como instrumento práctico para negociar la composición por productos de las exportaciones destinadas a los países socialistas, a fin de abrir mercados para productos que no figuran en la « lista de prioridad » de importaciones del país con el que se comercia o de asegurar cierto equilibrio en el intercambio. El valor práctico de estos argumentos varía según el país socialista y los grupos de productos de que se trate.

122. En este campo se han hecho algunos progresos, pues se ha aclarado el significado de la « reciprocidad material » entre países que utilizan instrumentos económicos diferentes. De la poco convincente comparación inicial de las ventajas relativas de los distintos sistemas, se pasó al concepto de la « reciprocidad de resultados comparables ». Se reconoció que las ventajas recíprocas se deberían medir en términos de resultados comparables, y se las debería lograr mediante compromisos mutuos de los países que intervienen en el intercambio comercial, a fin de lograr el mayor aumento posible del volumen y de la variedad de la composición de las importaciones, combinado con un aumento correspondiente de las exportaciones<sup>12</sup>. El Octavo Principio general de la UNCTAD se reduce a una exposición del principio de las ventajas mutuas, que deja enteramente a los países que participan en el intercambio comercial la negociación del fondo de la cuestión, esto es, el tipo de los compromisos recíprocos y la forma de equilibrarlos. Se está tratando de cuantificar esos compromisos, de equilibrar su importancia relativa y de establecer procedimientos para su revisión. Parece estar surgiendo una fórmula según la cual se fijarían objetivos para el aumento del comercio en ambas direcciones con medidas específicas para los países de cada uno de los dos sistemas, y se establecerían procedimientos para estudiar los resultados, aplicar medidas para corregir desequilibrios graves y persistentes y solucionar toda posible controversia teniendo al mismo tiempo en cuenta los intereses de cada país.

123. La actitud actual respecto de la reciprocidad material tiende a modificar el concepto tradicional del

<sup>11</sup> Sin embargo, varios países desarrollados con economía de mercado aplican el principio de nación más favorecida en sus relaciones con los países socialistas.

<sup>12</sup> Véanse los documentos ECE/TRADE/140, párr. 24, y ECE/TRADE/162, párr. 7.

acceso a los mercados, que siempre se ha considerado una cuestión fundamental al negociar un equilibrio de ventajas para ambas partes entre países que comercian entre sí. Cuando se aplicaba este concepto a las economías de mercado, se lo identificaba con la eliminación de diversos sistemas de protección de los mercados internos.

124. Los países socialistas han indicado en varias ocasiones que también se puede dar mayor acceso a los mercados tomando medidas positivas que creen oportunidades de mercado efectivas para artículos importados. De esta manera, el acceso a los mercados adquiriría un significado más amplio que el que hasta ahora se le ha dado<sup>13</sup>. Esto significaría, en el caso de los países socialistas, que el mecanismo de planificación se debería manejar de manera que se tuviesen en cuenta, entre otras cosas, las ventajas de costos que ofrecen las importaciones, en comparación con la producción nacional. Es probable que la descentralización de las decisiones en cuanto a la gestión de las empresas, prevista en las reformas actuales, lleve por esta dirección e influya más directamente en la estructura de las importaciones. Hay, claro está, una larga lista de problemas pendientes asociados con estos nuevos enfoques, que habrá que resolver en la práctica. Sin embargo, el concepto más amplio del acceso a los mercados puede abrir un vasto campo de nuevas oportunidades comerciales.

125. A este propósito cabe señalar que los efectos de un monopolio del Estado sobre las condiciones de comercio se deberían juzgar principalmente por la forma en que lleva a la práctica una política económica orientada hacia el exterior, en que se muestra capaz de aumentar el volumen y la variedad de las importaciones y en que se ajusta a prácticas comerciales internacionalmente aceptadas. En la práctica, a estos criterios se agregan otras salvedades. Así, la mayor variedad de las importaciones debe, evidentemente, guardar relación con el grado de desarrollo económico, el volumen del comercio y las preferencias del consumidor. Las consideraciones de orden comercial no pueden excluir factores tales como la disponibilidad de facilidades de pago, la preferencia por relaciones económicas ya establecidas, etc.

126. Dentro del marco de prácticas comerciales orientadas hacia la obtención de utilidades con objeto de establecer relaciones económicas de larga duración, el recurso al dumping debería estar condenado al fracaso. No obstante, puede considerarse conveniente perfeccionar varios procedimientos ya existentes para resolver este problema por un método que evite que se obtengan ventajas competitivas mediante prácticas desleales en materia de precios, y que por otra parte impida que se abuse de la acusación de dumping, utilizándola como pretexto para la imposición arbitraria de restricciones a las importaciones.

127. En los acuerdos comerciales se tiende generalmente a prever procedimientos de consulta y a utilizarlos para

<sup>13</sup> En su primer período de sesiones, la Conferencia sugirió una fórmula para este problema en el Séptimo Principio general que destaca la importancia de los resultados eventuales y se da a entender que los medios de acceso a los mercados pueden variar según el carácter del sistema socioeconómico. No obstante, este Principio no obtuvo el apoyo de todos los países.

resolver las controversias que puedan surgir en cuanto a la aplicación de los acuerdos. Pero estos procedimientos de consulta ofrecen otras posibilidades, en particular en lo que atañe a los propósitos de la política comercial.

128. En el quinto período de sesiones de la Junta de Comercio y Desarrollo<sup>14</sup> se indicó que la UNCTAD podría servir de medio para que los gobiernos de los dos grupos de países anunciaran los propósitos de su política comercial respecto de la expansión del comercio mutuo. Se estimó que estas declaraciones de intenciones podrían servir de base para proceder a revisiones periódicas de las políticas nacionales, mostrar dónde convergían los puntos de vista y aclarar las cuestiones ya maduras para la acción.

129. En los últimos años, varios países desarrollados con economía de mercado han liberalizado considerablemente sus importaciones procedentes de la mayor parte de los países socialistas. El objeto declarado de estas medidas era aumentar la oferta en el mercado interno o bien, más a menudo, crear condiciones para una mayor expansión de las exportaciones a países socialistas, u obtener experiencia en cuanto al acceso de mercaderías procedentes de países socialistas, sobre bases no discriminatorias, a los respectivos mercados. Por lo que respecta al control de las exportaciones en los países desarrollados con economía de mercado, se han eliminado diversas restricciones y en algunos casos se advierte una tendencia a limitar el control de las exportaciones a los artículos de carácter militar.

130. En cuanto a las garantías gubernamentales de crédito para las exportaciones de los países desarrollados con economía de mercado a los países socialistas, parecen haberse ido abandonando gradualmente las disposiciones limitativas adoptadas dentro del marco de la Unión de Berna. Actualmente, las garantías de crédito a los países socialistas se extienden bastante más allá del plazo inicial de cinco años, como lo muestran varios créditos de considerable cuantía concedidos por plazos de hasta diez años. Dentro de la CEE se está tratando de coordinar la política de crédito con los países socialistas, pero también se advierte la tendencia a no establecer diferencias entre estos países y otros países no miembros de la Comunidad. El Export-Import Bank de los Estados Unidos, cuyas actividades están restringidas por la *Foreign Aid Appropriation Act*, puede actualmente conceder garantías de crédito a Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia y Rumania. Sin embargo, se registró un retroceso durante el verano de 1967, cuando el Congreso de los Estados Unidos rechazó la solicitud de la Administración de que se autorizase al Export-Import Bank a garantizar ventas de máquinas-herramientas para el proyecto Fiat de construcción de automóviles en la URSS.

131. En los países socialistas, las medidas de política comercial están estrechamente vinculadas con las reformas económicas y las tendencias de los planes actuales de orientación hacia el exterior y hacia el multilateralismo, y

<sup>14</sup> Véase *Documentos oficiales de la Asamblea General, Vigésimo segundo período de sesiones, Suplemento N.º 14*, párr. 150, y *Documentos oficiales de la Junta de Comercio y Desarrollo, Quinto período de sesiones, Anexos*.

parecen ofrecer mayores oportunidades comerciales. Se espera que el vínculo más estrecho que se establece entre la producción y el consumo internos y los mercados extranjeros dé por resultado una búsqueda continua de nuevos intercambios. En los planes de comercio exterior, que tienden a evitar una especificación excesivamente detallada y a alentar a las empresas a mejorar la composición de las exportaciones y de las importaciones, parece tomarse más en consideración la iniciativa al nivel de las empresas. En la política de créditos y de inversiones se está dando preferencia a los proyectos orientados hacia el comercio exterior. Además, en las discusiones en curso se está haciendo hincapié en los aspectos de la cuestión de la formación de los precios que guardan relación con el comercio exterior.

132. Gran parte del comercio entre los países socialistas y los países desarrollados con economía de mercado se rige por acuerdos bilaterales a largo plazo, que normalmente se extienden a un quinquenio y la mayor parte de los cuales se concertaron durante los dos últimos años (véase el cuadro 5 del anexo). En los casos en que no se han firmado nuevos acuerdos comerciales a largo plazo, pueden seguir en vigor acuerdos anteriores, o pueden haberse prorrogado estos acuerdos, en sus disposiciones principales, en espera de que se negocie la futura composición por productos del intercambio. Cuando no se estimó factible la firma de acuerdos intergubernamentales, se recurrió a medios flexibles para dar un marco jurídico al comercio, como acuerdos entre cámaras de comercio, entre bancos centrales y bancos de comercio exterior o entre organizaciones de comercio exterior.

133. Desde el punto de vista de la política comercial, se suelen considerar de utilidad los acuerdos bilaterales por cuanto proporcionan una base jurídica y constituyen una declaración autorizada de intenciones respecto del comercio. Estos acuerdos contienen compromisos recíprocos para facilitar el comercio y crear condiciones en que no se lo obstaculice con controles administrativos, como la expedición inadecuada de licencias o permisos de exportación, cuando se los requiere. Los acuerdos bilaterales también proporcionan un cómodo mecanismo para resolver, por medio de comisiones o comités mixtos o conjuntos, los problemas que puedan surgir, y un marco para el intercambio de opiniones acerca de las necesidades económicas de ambas partes y de los medios de promoción del comercio. Además, los acuerdos proporcionan una orientación conveniente a las empresas. Por lo tanto, el grado en que estos acuerdos fomentan un comercio efectivo depende de los contratos que firman los comerciantes respecto de las mercaderías a que se aplican los acuerdos.

134. La función de las listas de productos y de los cupos en cuanto componentes esenciales de los acuerdos bilaterales ha cambiado un poco durante los últimos años. En algunos países desarrollados con economía de mercado aún no se pueden conceder permisos de importación para mercaderías que figuren en las listas de productos si no es sobre la base de las disposiciones contenidas en las mismas. Sin embargo, los cupos se están haciendo generalmente más flexibles. Los acuerdos comerciales ofrecen en muchos casos la posibilidad de aumentar los cupos, y también la de conceder permisos para mercaderías

que no figuran en las listas. De esta manera, los cupos adquieren un carácter más bien indicativo que limitativo.

135. Con unas cuantas excepciones, los pagos entre los países socialistas y los países desarrollados con economía de mercado se efectúan ahora en monedas convertibles, sin ningún arreglo de compensación. El multilateralismo y la convertibilidad no parecen ser incompatibles con la planificación del comercio exterior.

136. Parece existir un estrecho vínculo entre la multilateralización y la liberalización. El mantenimiento de restricciones cuantitativas puede frustrar el propósito de multilateralización logrado en los pagos. La confianza en las perspectivas comerciales a largo plazo podría reducir la excesiva preocupación que hace que se exija la compensación rápida.

137. Las limitaciones del actual sistema de pagos también se ponen de manifiesto en la existencia de « transacciones triangulares »<sup>15</sup>, en sustitución del sistema de pagos multilaterales. Otro sustituto lo constituye el sistema de la CEPE para la compensación multilateral periódica de los saldos pendientes.

138. La reciente creación del Banco Internacional de Cooperación Económica, cuyo sistema de transferencias para compensaciones múltiples se podría ampliar para incluir a países no miembros del CAEM, es una prueba más de que se comprenden las ventajas que lleva consigo un mayor multilateralismo. También se espera que se facilite la financiación con el fortalecimiento de los vínculos existentes entre los sistemas bancarios de las dos zonas.

139. En los últimos años se ha advertido un gran resurgimiento de la cooperación económica y técnica entre países socialistas y países desarrollados con economía de mercado. Tanto los gobiernos como las empresas han adoptado nuevos criterios tendientes a salvar las barreras que se oponen a esa cooperación, que muy bien puede convertirse en el sector más dinámico de las relaciones económicas entre los dos grupos de países y que debería representar una parte cada vez mayor del comercio de unos con otros.

140. Se advierte esta nueva actitud respecto de la cooperación en tres vastos campos. Con el primer tipo de cooperación, que es la cooperación en materia de investigaciones, se trata de mancomunar y especializar los trabajos de investigación e intercambiar información y procesos técnicos entre los dos grupos. No tiene por objeto directo la expansión del comercio, exceptuado el comercio invisible en conocimientos técnicos, pero sí tiene efectos secundarios sobre el mismo, a través del intercambio de equipo para los proyectos de investigación. Quienes así cooperan pueden ser institutos oficiales, federaciones o grupos de industrias o bien compañías privadas. Este tipo de cooperación se ha desarrollado particularmente entre la Unión Soviética y Francia, pero hay también muchos ejemplos de ella entre otros países.

<sup>15</sup> Los países socialistas pagan sus importaciones en unidades de cuenta de compensación, pagaderas ya sea en el país socialista de que se trate, ya en cualquier otro país con el que tengan un acuerdo de compensación bilateral. El exportador extranjero, a su vez, vende su derecho a un descuento a un corredor, y este último a un importador que lo utiliza para financiar importaciones procedentes del país deudor.

141. En el segundo tipo de cooperación, los países desarrollados con economía de mercado participan en proyectos de desarrollo industrial que se realizan en los países socialistas mediante el suministro de equipo, a veces en condiciones de crédito a largo plazo. En algunos casos, se prevé el reembolso de los créditos mediante envíos de productos que derivan del proyecto. Este tipo de cooperación se puede aplicar para la explotación de recursos naturales, para la construcción de infraestructuras y para el establecimiento de industrias. Son ejemplos de ella la compra por parte de los países socialistas de instalaciones y procesos industriales completos, combinados con servicios de puesta en funcionamiento y posteriores a la venta, en particular la construcción de talleres metalúrgicos y de fábricas de productos químicos, de productos textiles y de equipo comercial, así como la expansión y modernización de la producción de vehículos de motor, que es el campo en que se le ha dado más publicidad. También se están estudiando proyectos nipo-soviéticos para la explotación de los recursos de la Unión Soviética en su región más oriental, y un proyecto de construcción de un gasoducto de los Urales a Europa central y meridional.

142. El tercer tipo de cooperación, que es la cooperación industrial en materia de producción, comprende varias formas de adjudicación de contratos, concesión de licencias, producción con arreglo a documentación técnica, suministro recíproco de piezas para montaje, especialización en programas de producción, producción conjunta de equipo complejo, y servicios conjuntos o especializados de comercialización y mantenimiento. Esta cooperación abre la posibilidad de adquirir los más recientes conocimientos técnicos y de dirección de empresas, de aumentar la productividad y mejorar la posición competitiva, de utilizar recursos anteriormente improductivos, de expandir el comercio en casos en que de otra manera estaría obstaculizado por la escasez de divisas, y de utilizar redes comunes de venta. A veces facilita la entrega de equipo industrial a países en desarrollo<sup>16</sup>. Los arreglos financieros para este tipo de cooperación industrial varían según los casos; pueden tomar la forma de remesas o intercambio de mercaderías, pago de regalías o de sumas globales, participación en las utilidades brutas y distribución de las ganancias entre compañías de comercialización mixtas.

143. Se pueden distinguir dos métodos de establecimiento de la cooperación económica y técnica. En muchos casos se toma la iniciativa en el nivel comercial; las empresas u organizaciones interesadas buscan entidades análogas en el otro grupo y conciertan los necesarios acuerdos. Esta iniciativa se ve fomentada por las reformas económicas que se están introduciendo en los países socialistas. Más tarde, pueden unirse los gobiernos, proporcionando una base jurídica e institucional para la práctica existente, a fin de garantizar un mayor grado de estabilidad en lo que atañe a las políticas gubernamentales.

<sup>16</sup> Ejemplos de esto son la cooperación entre compañías austríacas y húngaras para suministrar centrales de energía térmica al Líbano y la India; entre compañías austríacas y checoslovacas en lo referente a una central térmica en Egipto, la venta a Marruecos de equipo minero austríaco construido con licencias húngaras, y la cooperación checo-francesa para la entrega de una fábrica textil al Irak.

Este procedimiento lo ilustran la evolución de la cooperación anglo-soviética y nipo-soviética, la cooperación entre firmas de la República Federal de Alemania y empresas de Polonia y Hungría, y la cooperación entre compañías de países más pequeños de Europa occidental y empresas de Europa oriental.

144. En otros casos, la acción del gobierno precede a la cooperación industrial y la inicia, proporcionando el marco adecuado. La asistencia gubernamental puede venir de la inclusión en los acuerdos comerciales y económicos de disposiciones generales sobre cooperación industrial y declaraciones de intenciones, como se ha hecho en los acuerdos concertados por Francia con Hungría y Polonia. Sin embargo, el ámbito de los acuerdos de cooperación ha tendido a ampliarse cada vez más, de manera que se ha comprobado que los acuerdos especiales de cooperación son instrumentos más adecuados. En estos acuerdos se suele definir el campo de las actividades de cooperación, así como los medios y procedimientos para emprenderlas. También se prevé en ellos el establecimiento de comisiones mixtas de alto nivel, que han de examinar los proyectos, crear condiciones para su ejecución y vigilar ésta. A veces se establecen comités técnicos mixtos encargados de determinados proyectos, o para que se ocupen de la cooperación en ciertas industrias. Por ejemplo, dentro de la Comisión franco-soviética principal existe una subcomisión mixta para cuestiones técnicas de cooperación y ocho grupos de trabajo mixtos para los diferentes sectores industriales. También se hallan ejemplos de este procedimiento en los acuerdos firmados por Rumania con Dinamarca y Francia. Los círculos comerciales y los gobiernos pueden asimismo tomar iniciativas y realizar esfuerzos desde el comienzo, como parece haber sucedido en el caso de los acuerdos entre Italia y la URSS, Hungría y el Reino Unido, y Japón y Polonia.

145. La cooperación económica y técnica tiende a crear vínculos permanentes entre los organismos de investigación y las empresas, proporcionando así una base estable para futuros intercambios. También está estrechamente relacionada con el aumento, en ambas direcciones, de la concesión de licencias, que ha sido facilitada por la adhesión de los países socialistas a la Convención de París para la protección de la propiedad industrial y el establecimiento en esos países de órganos especiales para el intercambio de licencias. Los países socialistas también han creado entidades especiales para promover la cooperación económica y técnica.

146. Ambos grupos de países comprenden cada vez más claramente la necesidad de promover el comercio. Con el nuevo sistema de gestión económica de los países socialistas, se espera que los usuarios finales, tanto en la industria como en el consumo personal, participen más en las decisiones en materia de importaciones, de manera que los exportadores de los países desarrollados con economía de mercado les están prestando más atención. A su vez, los exportadores de los países socialistas tienen ahora mayores incentivos para promover sus ventas en el extranjero y para apreciar la función de la comercialización inventiva en los países desarrollados con economía de mercado.

147. Todavía se utiliza el instrumento tradicional de promoción del comercio, que son las misiones comerciales, para establecer los contactos iniciales, pero estas misiones también efectúan investigaciones sobre los mercados y analizan las oportunidades comerciales resultantes de los planes económicos. Las ferias internacionales, las exposiciones especializadas por sectores industriales o por empresas, las ferias de muestras nacionales, las exposiciones permanentes para ventas y los simposios y seminarios técnicos dan a conocer las oportunidades comerciales a los interesados y particularmente establecen contactos entre productores y usuarios finales. Ahora, las compañías extranjeras tienen a su disposición una gran variedad de medios publicitarios en los países socialistas, cuyas organizaciones utilizan cada vez más la publicidad en los mercados extranjeros. Los países socialistas han establecido órganos especiales tanto para ayudar a los extranjeros en su publicidad como para hacerla en el extranjero. Los nombres comerciales, las marcas de fábrica y los diseños industriales también están adquiriendo importancia en el comercio entre países socialistas y países desarrollados con economía de mercado.

148. La promoción de las ventas se ve facilitada por la mayor libertad que existe para los viajes. Los exportadores a los países socialistas pueden utilizar organismos comerciales oficiales, o también, en algunos casos, a particulares en calidad de agentes. Asimismo, a veces se establecen representaciones mientras duran las transacciones a largo plazo. La aplicación del sistema de licitación en los países socialistas debería hacer ver más claramente las posibilidades comerciales existentes. Las ventas de productos de estos países en los países desarrollados con

economía de mercado se estimulan mediante el establecimiento de compañías mixtas. Ambas partes prestan gran atención a los servicios posventas, y se utilizan varios métodos para mejorar el suministro de piezas de recambio, por ejemplo, la acumulación de existencias mediante la cooperación industrial o la entrega rápida desde puertos francos.

149. Varios países socialistas y países desarrollados con economía de mercado han establecido en sus cámaras de comercio secciones nacionales para los países del otro grupo con los que comercian; también han creado cámaras mixtas o han formado asociaciones interesadas en el comercio entre ambos grupos de países. Esas entidades organizan misiones y exposiciones comerciales, proporcionan información sobre los mercados y ayudan a los comerciantes que hacen viajes de negocios. También promueven el establecimiento de empresas mixtas y ayudan a encontrar firmas interesadas en un intercambio. Las cámaras de comercio franco-soviética y fino-soviética están estableciendo oficinas en Moscú para ayudar a sus miembros.

150. El estudio de nuevos procedimientos positivos y acciones conjuntas tendientes a la mayor expansión del comercio entre los países socialistas y los países desarrollados con economía de mercado se puede considerar adecuado como tema de discusión para el segundo período de sesiones de la Conferencia. Ello estaría en armonía con la opinión general expuesta en la Junta de Comercio y Desarrollo, en su quinto período de sesiones, acerca de la importancia de las relaciones comerciales entre países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes, incluso los problemas del comercio Este-Oeste.

## ANEXO

CUADRO 1

## Comercio exterior (f.o.b.) de los países socialistas, 1955, 1960, 1965

Destino u origen	Millones de dólares			Participación (porcentaje)			Aumento (porcentaje)		
	Año o período	1955	1960	1965	1955	1960	1965	1955-1960	1960-1965
<i>Exportaciones a :</i>									
Países socialistas . . . . .		6 950	10 820	13 760	74	72	63	56	27
Países desarrollados con economía de mercado . . . . .		1 680	2 620	4 200	18	17	19	56	60
Países en desarrollo <sup>a</sup> . . . . .		650	1 430	3 390	7	10	16	120	137
Todo el mundo . . . . .		9 430	15 020	21 710	100	100	100	59	45
<i>Importaciones de :</i>									
Países socialistas . . . . .		6 955	10 820	13 760	78	72	65	56	27
Países desarrollados con economía de mercado . . . . .		1 295	2 778	4 534	15	19	22	115	63
Países en desarrollo <sup>a</sup> . . . . .		610	1 402	2 796	7	9	13	130	99
Todo el mundo . . . . .		8 860	15 000	21 110	100	100	100	69	41

Fuentes: Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, marzo de 1961, 1966 y 1967; FMI, *Direction of Trade*.

<sup>a</sup> Incluida Yugoslavia.

CUADRO 2

## El comercio de los países en desarrollo con los países socialistas, 1960-65

Partida	Millones de dólares, f.o.b.)						Proporción del total		Tasa anual de crecimiento 1960-1965
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1960	1965	
Exportaciones . . . . .	1 404	1 648	1 723	1 883	2 222	2 815	5,0	7,4	14,9
Importaciones . . . . .	1 444	2 000	2 294	2 711	3 015	3 286	4,9	8,6	17,9

Fuente: Naciones Unidas, *Statistical Yearbook 1965*, *Monthly Bulletin of Statistics*, junio de 1966; y FMI, *Direction of Trade*, vols. II y III.

CUADRO 3

## Evolución de las exportaciones de productos primarios de los países en desarrollo, 1960, 1965

Destino	1960	1965	Variación de 1960 a 1965	Parte correspondiente en la variación de 1960 a 1965	Tasa de crecimiento anual de las exportaciones totales de 1960 a 1965
<i>Productos agrícolas y materiales crudos <sup>a</sup></i>					
Total . . . . .	15,71	18,61	2,90	100	3,5
Países desarrollados con economía de mercado . . . . .	11,98	13,51	1,53	53	2,4
Países en desarrollo . . . . .	2,56	3,03	0,47	16	3,4
Países socialistas . . . . .	1,13	2,10	0,97	33	13,2

Fuente: Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, marzo de 1966 y 1967.

<sup>a</sup> Secciones 0, 1, 2 y 4 de la CUCI.

CUADRO 4

## Principales corrientes comerciales entre países socialistas y países desarrollados con economía de mercado, en 1966

(En millones de dólares f.o.b.)<sup>a</sup>

Países desarrollados con economía de mercado	Países socialistas	Todos los países socialistas	Países socialistas de Europa oriental <sup>b</sup>			Países socialistas de Asia <sup>c</sup>	Todos los países
			Total	URSS	Otros países		
Todos los países desarrollados con economía de mercado	1	5 292	4 202	1 526	2 676	1 090	140 157
	2 <sup>d</sup>	4 952	4 244	1 853	2 390	708	137 304
Europa occidental . . . . .	1	3 782	3 282	926	2 356	500	85 137
	2	4 082	3 723	1 553	2 170	363	89 634
América del Norte. . . . .	1	740	565	337	228	170	39 560
	2	253	231	62	169	21	33 670
Australia, Nueva Zelanda . . . . .	1	185	90	48	42	93	4 180
	2	41	16	1	15	25	3 780
Japón . . . . .	1	600	275	215	60	325	9 780
	2	580	280	240	40	300	7 970
Todos los países. . . . .	1	22 050	19 700	7 640	12 060	2 350	203 200
	2	23 060	20 900	8 840	12 060	2 160	

Fuentes: Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, junio de 1967; OCDE, *Overall Trade by Countries*, Serie A, abril de 1967.

<sup>a</sup> No se incluye el comercio entre la República Federal de Alemania y la Alemania oriental. En 1966, los envíos procedentes de la República Federal de Alemania ascendieron a 405 millones de dólares, y los provenientes de Alemania oriental a 336 millones.

<sup>b</sup> Albania, Alemania oriental, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumanía y la URSS.

<sup>c</sup> Corea del Norte, China (continental), Mongolia y Viet-Nam del Norte.

<sup>d</sup> 1 = exportaciones de zonas de la columna de la izquierda a zonas del primer renglón;  
2 = exportaciones de zonas del primer renglón a zonas de la columna de la izquierda.

CUADRO 5

## Acuerdos comerciales a largo plazo concertados desde 1965 entre determinados países desarrollados con economía de mercado y países socialistas

	Bulgaria	Checoslovaquia	Alemania oriental	Hungría	Polonia	Rumanía	URSS
Austria . . . . .	1968-72	1967-71	1968-70 <sup>a</sup>	1968-72	1968-72	1966-70	1966-70
Benelux . . . . .	1965-67	1967-69		1967-69	1967-69	1967-69	
Dinamarca . . . . .	1966-70	1966-71			1966-70	1966-70	1965-69
República Federal de Alemania . . . . .		1967-69			1966-69	1966-69	
Finlandia . . . . .	1968-72	1965-67	1968-73		1967-70	1967-70	1967-70
Francia . . . . .	1966-69	1965-69		1966-69	1966-69	1965-69	1965-69
Italia . . . . .	1966-69	1966-69	1966-69 <sup>a</sup>	1966-69	1965-69	1966-69	1966-69
Noruega . . . . .	1966-68			1967-69	1968-70	1968-70	1968-70
España . . . . .						1968-70	
Suecia . . . . .	1967-71	1967-71		1966-70	1968-72	1967-71	1965-70
Reino Unido . . . . .	1965-70	1968-72		1968-72			1965-69
Australia . . . . .					1968-71	1967-71	
Canadá . . . . .	1967-70			1968-71		1968-70	1966-69
Japón . . . . .	1967-71						1966-70
Nueva Zelanda . . . . .	1968-71						

Fuente: Informes de prensa.

<sup>a</sup> Acuerdo de cámaras de comercio.

## DOCUMENTO TD/15 \*

### Expansión del comercio e integración económica entre los países en desarrollo, y función de la asistencia internacional

#### Informe de la secretaría de la UNCTAD

[Texto original : inglés]  
[2 de noviembre de 1967]

#### Introducción

1. La expansión del comercio, la cooperación económica y la integración entre los países en desarrollo ha sido objeto de varios informes preparados bajo los auspicios de la UNCTAD entre el primero y el segundo períodos de sesiones de la Conferencia. Dos de estos informes se refieren a esta cuestión en su conjunto, analizándose en uno de ellos con todo detalle los distintos problemas y soluciones posibles, en tanto que otros dos informes se refieren exclusivamente al aspecto relativo a los pagos de las medidas para ampliar el comercio entre los países en desarrollo<sup>1</sup>. Estos distintos informes contienen sugerencias concretas en cuanto a las medidas que los países en desarrollo y la comunidad internacional en su conjunto podrían tomar para aprovechar de manera más sistemática las oportunidades que se ofrecen de ampliar el comercio e impulsar la cooperación y la integración económica entre los países en desarrollo.

2. El presente estudio constituye una exposición sumamente concisa de las principales consideraciones y sugerencias contenidas en los informes antes mencionados. En la sección I se exponen los principales argumentos para mejorar el acceso a mercados más amplios y para establecer agrupaciones económicas cada vez más integradas entre los países en desarrollo. En la sección II se exponen los principales resultados conseguidos hasta la fecha en este sentido. En la sección III se examinan las distintas razones por las que estos esfuerzos tropiezan con dificultades especiales. Una de las conclusiones que se saca de este examen es la de que tales dificultades sólo pueden superarse si se eligen métodos adecuados para solucionarlas; tales métodos se exponen en líneas generales en la sección IV. La existencia de estas dificultades especiales lleva a una segunda conclusión, a saber, la de que los esfuerzos de expansión del comercio y de integración entre los países en desarrollo podrían progresar mucho

\* En el que se incorpora el documento TD/15/Corr.1.

<sup>1</sup> Véase respectivamente *Expansión del comercio e integración económica entre países en desarrollo — Informe de la secretaría de la UNCTAD* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 67.II.D.28); *Expansión del comercio y cooperación económica entre países en desarrollo — Informe del comité de expertos* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 67.II.D.4); *Acuerdos de pagos entre países en desarrollo para la expansión del comercio — Informe del grupo de expertos* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 67.II.D.8), y *Documentos oficiales de la Junta de Comercio y Desarrollo, quinto período de sesiones, Anexos, Tema II del programa*, documento TD/B/112.

más rápidamente si las distintas formas de asistencia internacional examinadas en la sección V se centrasen en torno a tales esfuerzos. Finalmente, en la sección VI, se discuten las medidas que podrían examinarse en relación con el tema 14 del programa provisional del segundo período de sesiones de la Conferencia.

#### I. — Posibles beneficios de los esfuerzos de expansión comercial y de integración entre los países en desarrollo

3. Los países en desarrollo que realizan esfuerzos encaminados a la expansión del comercio y a la integración mutua pueden alcanzar diversos beneficios que generalmente sirven para acelerar su desarrollo económico. Esos beneficios son: el logro de importantes economías de escala, más oportunidades de especialización, mayor eficiencia gracias a una mayor competencia, menos inestabilidad en sus ingresos externos y mejor posición para negociar. La medida en que resulta posible alcanzar efectivamente estos beneficios, resumidos más adelante, depende de una serie de factores, tales como los productos de que se trate, los recursos de los países interesados y, desde luego, el tipo de medidas adoptadas.

4. Los modernos métodos de producción, especialmente en la industria, se caracterizan generalmente por las importantes economías de escala a que dan lugar. Sin embargo, 53 países en desarrollo tienen una población de menos de 5 millones, y unas cuatro quintas partes de los países en desarrollo tienen menos de 15 millones de habitantes. Ahora bien, incluso en los países con mayor población, el nivel de poder adquisitivo es con frecuencia inferior al de los pequeños países europeos. Es decir, que por lo que respecta a un gran número de actividades productivas, los mercados internos de la gran mayoría de los países en desarrollo no poseen una dimensión que les permita beneficiarse de la ventaja de la reducción de costos inherentes a los métodos de producción en gran escala. Como consecuencia, muchas industrias operan muy por debajo de su capacidad. Los costos de producción aumentan, y el desarrollo paralelo de industrias similares en cada uno de los países de una región determinada conduce a un desperdicio de los escasos recursos de capital, desperdicio que puede elevarse, en algunos sectores tecnológicamente avanzados, a miles de millones de dólares en un continente determinado. Con frecuencia, las dimensiones del mercado impiden simplemente a los

países en desarrollo acometer nuevas actividades de producción, lo que constituye un obstáculo a la continuación del proceso de sustitución de las importaciones. Al facilitarse mutuamente el acceso a sus mercados, los países en desarrollo podrían reducir considerablemente los costos de producción, ahorrar importantes recursos para otras actividades productivas y crearse nuevas oportunidades de equilibrar la balanza de pagos mediante la sustitución de las importaciones.

5. Cuanto mayor sea el mercado al que se dirigen las actividades de producción, mayores serán las posibilidades de especialización. En vez de someter todos los sectores posibles de producción dentro de sus fronteras, dispersando así sus limitados recursos sobre una amplia gama de actividades de producción, los países en desarrollo podrían aprovechar la variedad de sus recursos y complementar sus economías, siempre que estuviesen dispuestos a eliminar, o al menos reducir, las barreras comerciales entre ellos. Esto es cierto no sólo en el sector industrial sino también en el de la agricultura, sobre todo cuando existen diferencias climáticas entre los países interesados.

6. La liberalización del acceso a los mercados entre los países en desarrollo daría lugar a una mayor eficiencia en muchos sectores de la actividad económica. En la actualidad, los mercados internos están con frecuencia totalmente aislados de la competencia exterior, incluso de la de otros países en desarrollo, debido a la existencia de barreras arancelarias prohibitivamente elevadas. Al facilitar el acceso a los mercados, los productos nacionales tendrían que mejorar la calidad y el precio de los productos puestos a disposición de los consumidores, y que aumentar su productividad. En los mercados limitados, un productor único puede tener la ventaja de un cómodo monopolio; sin embargo, en los mercados multinacionales, tal vez haya lugar para varios productores en el mismo sector, con lo que los distintos productores tenderían a imponerse mutuamente la disciplina de la competencia. Además, si los productores de los países en desarrollo no pueden resistir cierto grado de competencia de otros países en desarrollo, difícilmente pueden esperar — incluso con un sistema general de preferencias para sus exportaciones — penetrar con éxito en los mercados de los países desarrollados.

7. La liberalización del acceso a los mercados de otros países en desarrollo permitiría a los países en desarrollo diversificar los tipos de productos que destinan a la exportación. En particular, las manufacturas que no se hayan adaptado todavía suficientemente a las exigencias de los mercados sumamente competitivos de los países desarrollados podrían exportarse primeramente a otros países en desarrollo. Esto tendería a reducir la vulnerabilidad de su sector externo resultante de una dependencia excesiva de los fluctuantes y limitados ingresos procedentes de una limitada gama de productos primarios.

8. Al incrementar su comercio mutuo, los países en desarrollo diversificarían el destino geográfico de su comercio exterior y se independizarían hasta cierto punto de los mercados tradicionales de los países desarrollados. La creación de agrupaciones integradas fortalecería en particular su posición para negociar con los países en desarrollo. En la actualidad, el mundo en desarrollo se

halla fragmentado, en tanto que el mundo desarrollado se une en agrupaciones cada vez más amplias. Si se formasen agrupaciones de países en desarrollo que hiciesen sentir el peso de sus posibilidades combinadas de importación, los países interesados podrían conseguir que se tuviese más en cuenta sus intereses de exportación y obtener mejores condiciones comerciales.

9. Estos beneficios son suficientemente importantes para justificar, a juicio del Grupo de Expertos de la UNCTAD, un esfuerzo decidido para explotar sistemáticamente las oportunidades de expansión comercial, cooperación económica e integración entre los países en desarrollo. Incluso ciertas medidas de carácter más limitado, tales como la reducción parcial de las barreras comerciales o los acuerdos de especialización para determinados productos, permitirían alcanzar tales beneficios, al menos en parte: dichas medidas podrían dar lugar a economías de escala adicionales, a nuevas especializaciones, a un aumento de la competencia y a una mayor diversificación. Por otra parte, al iniciar sus esfuerzos de integración, los países participantes probablemente conseguirían estos beneficios de manera más completa, ya que tendrían libre acceso a un mercado de ámbito regional rodeado de una protección razonable, frente a terceros países. Un mercado multinacional de este tipo, que no se aislase del exterior, podría constituir una base sumamente útil para un programa regional de sustitución de las importaciones, lo que a su vez permitiría reducir el desequilibrio comercial en grado considerable, por ejemplo, en más de un 50% según los cálculos hechos para América Latina. Es decir que una política coherente de comercio mundial miras al desarrollo exige no sólo el esfuerzo de los países desarrollados sino también un esfuerzo combinado en el que los países en desarrollo contribuirían con sus propios esfuerzos en la esfera de la expansión comercial y de la integración mutua.

## II. — Situación general de la corriente comercial entre los países en desarrollo y de sus esfuerzos conjuntos de expansión comercial e integración

10. El comercio entre los países en desarrollo se encuentra todavía a un nivel muy inferior, tanto en términos absolutos como relativos, a lo que se cree generalmente. En 1965, el valor ajustado de todo este comercio entre más de 90 países ascendió a unos 6.000 millones de dólares<sup>2</sup>, es decir la mitad aproximadamente del comercio entre los Estados Unidos y Canadá. Calculado como porcentaje de las exportaciones totales mundiales, el comercio entre los países en desarrollo acusa un descenso continuo, y en 1965 fue tan sólo del 3%. Sin embargo, en términos absolutos, esta corriente comercial ha aumentado y, desde 1960 se ha acelerado. La reciente tasa de crecimiento, de un 6% anual, es, sin embargo, inferior a la de la corriente comercial entre los países desarrollados con economía de mercado, entre los países desarrollados con economía de mercado y los países socialistas o entre los países en desarrollo y los países socialistas.

<sup>2</sup> Cifras ajustadas para evitar duplicaciones, por ejemplo en el caso del comercio de reexportación, y para tener en cuenta los cambios en cuanto al alcance territorial.

11. Aunque el comercio de los países en desarrollo entre sí, considerado como porcentaje del comercio mundial, continúa disminuyendo, no puede decirse lo mismo cuando dicho comercio se considera en relación con el comercio total de los países en desarrollo: el aumento reciente del comercio entre los países en desarrollo es aproximadamente igual al de sus exportaciones a los principales países con que mantienen relaciones comerciales, es decir, a los países desarrollados con economía de mercado. El ligero aumento registrado en los últimos años refleja sobre todo el crecimiento del comercio entre países pertenecientes a las mismas regiones en desarrollo. A decir verdad, en todas las regiones predomina el comercio dentro de la región, y un 75% de todo el comercio de los países en desarrollo se efectúa dentro de un mismo continente. En cuanto a su composición por productos, el comercio de manufacturas entre los países en desarrollo ha aumentado más rápidamente que su comercio mutuo de productos primarios.

12. Las medidas efectivas de política para ampliar el comercio entre los países en desarrollo han sido escasas. Se han concertado más de 300 acuerdos bilaterales entre países en desarrollo, pero el efecto de la mayoría de ellos ha sido reducido. La expansión comercial más importante se ha producido como resultado de acuerdos regionales y subregionales, en particular la creación del Mercado Común Centroamericano, y las concesiones, partida por partida, negociadas con la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. En África tropical, los mercados subregionales que existían generalmente antes de la independencia, tales como el mercado común del África oriental, la Unión Aduanera y Económica Centroafricana y la Unión Aduanera del África Occidental, se agruparon en nuevos tratados. Los esfuerzos realizados en varios países del Magreb, en el marco del Consejo de la Unidad Económica Árabe, en la Cooperación para el Desarrollo Regional (Irán, Paquistán, Turquía) en Asia meridional, y entre la India, la República Árabe Unida y Yugoslavia se encuentran todavía en una fase inicial y no han influido en la situación comercial. Lo mismo puede decirse de los intentos realizados en todas las regiones con el fin de ampliar la cooperación más allá de las agrupaciones existentes. En la mayoría de estos casos está todavía en estudio la solución de los problemas esenciales y es difícil determinar cuándo estarán los gobiernos dispuestos a contraer compromisos realmente obligatorios entre sí, por ejemplo por lo que respecta a la reducción de las barreras comerciales.

### III. — Obstáculos y problemas especiales que plantean los esfuerzos de expansión comercial e integración entre los países en desarrollo

13. El reducido nivel y el lento crecimiento del comercio entre los países en desarrollo viene determinado en gran parte por sus anteriores relaciones económicas y políticas con los países industrializados del mundo. El tipo de productos que dominan las exportaciones de los países en desarrollo, a saber los productos primarios, encuentra sus mercados más importantes en los países desarrollados. Las importaciones de los países en desarrollo proceden

principalmente de los países desarrollados, que con frecuencia son la fuente más eficaz de suministro o la única fuente de muchos productos esenciales para el proceso de desarrollo; por otra parte, los artículos producidos en otros países en desarrollo son a menudo similares a los de producción nacional y no pueden ser importados como consecuencia de las medidas de protección.

14. En apoyo de esta estructura tradicional, se establecieron vínculos principalmente con los países industrializados. La infraestructura de los servicios de transporte, banca y seguros, así como las relaciones comerciales y mercantiles, se han centrado principalmente en torno a la corriente de comercio con los países desarrollados. En muchos casos, esta dirección particular del comercio se ha visto favorecida por el hecho de pertenecer a determinadas zonas de moneda o a acuerdos preferenciales especiales o como consecuencia de vínculos lingüísticos y étnicos. En cambio, el comercio en otros países en desarrollo tropieza con grandes dificultades debido, por ejemplo, a la falta de una infraestructura adecuada de los transportes marítimos y por carretera. Así, por ejemplo, el transporte de mercancías de un país en desarrollo a otros países en desarrollo cercanos cuesta, a menudo, más que el transporte de mercancías similares a países desarrollados lejanos o desde dichos países.

15. Los productores de los países en desarrollo, aun cuando están en condiciones de competir plenamente por lo que respecta a los precios, se encuentran a veces en situación de desventaja por el hecho de que los países desarrollados pueden ofrecer los mismos productos en condiciones más favorables. Los países desarrollados pueden dar mayores facilidades por lo que respecta a los créditos de los proveedores; asimismo, pueden ofrecer, con ciertas concesiones, determinados productos primarios respecto de los cuales otros países en desarrollo estarían en condiciones de competir de no ser por esas concesiones; además, pueden suministrar otros muchos productos en virtud de acuerdos de ayuda ligada. Por otra parte, en los casos en que existen acuerdos preferenciales especiales entre ciertos países desarrollados y ciertos países en desarrollo, las importaciones de otros países en desarrollo tropiezan con barreras arancelarias o no arancelarias más restrictivas que las importaciones procedentes de dichos países desarrollados.

16. Para superar todos estos obstáculos que, en gran parte, como herencia del pasado, facilitan el comercio con los países desarrollados en perjuicio del comercio con otros países en desarrollo, habría que adoptar medidas encaminadas a fomentar los vínculos con estos últimos. En presencia de tales obstáculos, no puede realmente esperarse que el comercio entre los países en desarrollo aumente considerablemente por sí solo, es decir, sin recibir especial atención de los gobiernos interesados. Un elemento importante de estas medidas de política tendría que ser las reducciones de las barreras comerciales entre los países en desarrollo. Sin embargo, esto no es tan sencillo como parece. Por diversas razones, tanto económicas como psicológicas, la tarea de la liberalización del comercio es mucho más difícil entre los países en desarrollo que entre los países desarrollados.

17. En la medida en que los países en desarrollo se encuentran con frecuencia preocupados por la situación de su balanza de pagos, vacilan en reducir las barreras comerciales, a menos de estar seguros de que las importaciones adicionales que ello permitiría quedarán compensadas por un aumento equivalente de las exportaciones. El deseo de obtener una reciprocidad estricta e inmediata para evitar cualquier riesgo de desequilibrio, incluso temporal, milita en contra de la adopción de medidas de liberalización comercial de mayor alcance.

18. Teniendo en cuenta que la reducción de las barreras arancelarias supone la pérdida de ingresos aduaneros, dicha reducción obliga generalmente a recurrir a otras fuentes fiscales. Sin embargo, en comparación con los países desarrollados, los países en desarrollo dependen mucho más de los derechos de aduanas como parte de los ingresos del gobierno. Al mismo tiempo, las condiciones de su organización administrativa no permiten fácilmente recurrir a otras formas de tributación. Esto hace que estén aún menos dispuestos a comprometerse a liberalizar su comercio en grado considerable.

19. Teniendo en cuenta que la producción actual en los países en desarrollo goza, por lo general, de una protección casi hermética contra las importaciones de productos similares, aunque procedan de otros países en desarrollo, y que dicha producción se halla en una fase inicial, podría surgir el temor de que la reducción de las barreras comerciales condujese a una contracción, o incluso un abandono, de las actividades actuales y a una pérdida de oportunidades de empleo. El hecho de que tales pérdidas probablemente quedasen compensadas por la expansión de la producción y empleo en otros sectores no es probable que influya mucho en los gobiernos: en la situación de empleo insuficiente que prevalece en la mayoría de los países en desarrollo, los gobiernos tenderán a mirar con gran recelo la adopción de medidas de liberalización comercial que supongan el menor riesgo a este respecto.

20. La sustitución de los mercados nacionales por un mercado regional haría que los países en cuestión resultasen más atractivos para el capital extranjero. En comparación con las empresas nacionales, las empresas extranjeras estarían con frecuencia mejor equipadas para conseguir los beneficios de las economías de escala. Los diversos temores de las industrias existentes y de los sectores de opinión pública en cuanto a la función del capital extranjero pueden agravarse y contribuir a las vacilaciones mencionadas.

21. Las diferencias en el nivel de desarrollo entre los países en desarrollo son con frecuencia mayores que entre los países desarrollados. Si se quieren reducir las barreras comerciales entre países en desarrollo con distintos niveles de desarrollo, generalmente hay que tomar medidas especiales para que los países menos avanzados puedan tener una participación equitativa en los beneficios resultantes de un plan determinado. Las medidas más eficaces tienen consecuencias financieras. Sin embargo, en las zonas en desarrollo del mundo, los países más avanzados padecen también de escasez de capital y, a menudo, poseen dentro de sus propias fronteras zonas de particular pobreza o atraso; a estos países les resulta políticamente muy difícil asumir las responsabilidades necesarias,

especialmente en situaciones que parecen implicar transferencias financieras a otros países relativamente menos avanzados.

22. Incluso cuando los países se encuentran a un nivel de desarrollo aproximadamente igual, quieren estar seguros de que a cada uno de ellos les corresponderá una participación justa en las nuevas empresas resultantes del establecimiento de un mercado multinacional. La supresión de las barreras comerciales entre los países y la consiguiente posibilidad de que los inversionistas elijan libremente el lugar de las inversiones no garantizan necesariamente la distribución equitativa de estas nuevas inversiones. Aunque ninguno de los países interesados tenga todavía un núcleo industrial, estas nuevas inversiones tienden a concentrarse en uno de ellos. Para eliminar este riesgo, los países desean a menudo distribuir entre ellos las nuevas empresas. Sin embargo, estas negociaciones entre entidades soberanas respecto al lugar de las inversiones han resultado especialmente difíciles siempre que se han intentado.

23. En los países en desarrollo la necesidad de planificación se deja sentir, en general, con mayor agudeza que en los países desarrollados. Si en el plano nacional el proceso de desarrollo no se deja exclusivamente al libre juego de las fuerzas del mercado, el mismo imperativo se dejará sentir una vez que se cree un marco regional para el desarrollo económico. De otro modo, existe el riesgo de que los esfuerzos nacionales de planificación resulten inútiles. La planificación o la coordinación de los planes al nivel regional exige una estructura institucional más sólida que si la integración económica se dejase fundamentalmente al juego de los mecanismos del mercado. Sin embargo, los países en desarrollo que sólo recientemente han conseguido el control de su destino político tal vez vacilen en aceptar esta disciplina institucional aunque ello pareciese particularmente deseable en el caso de los esfuerzos de integración entre los países en desarrollo.

24. En términos muy generales, el establecimiento de una región económicamente integrada, sobre todo si implica amplios compromisos de armonización, resulta más fácil si, como es, por ejemplo, el caso de Europa, los gobiernos interesados cuentan con una larga experiencia de cooperación intergubernamental en cuestiones de menor alcance y si ya existe entre los países un elevado grado de interdependencia e interpenetración. Sin embargo, en la mayoría de las regiones en desarrollo, la interdependencia económica en la actualidad es reducida y la cooperación en cuestiones económicas no ha comenzado sino muy recientemente.

25. Este análisis incompleto indica que no sólo existen obstáculos a las actuales relaciones comerciales entre los países en desarrollo, debido en gran parte a motivos históricos, sino también que cualquier esfuerzo para establecer nuevas corrientes comerciales entre ellos tropieza con gran frecuencia con una serie de problemas que, por razones económicas y políticas, suelen ser muy difíciles de resolver. De este diagnóstico pueden sacarse tres conclusiones básicas.

26. En primer lugar, no puede esperarse que sea posible eliminar rápidamente dificultades de esta importancia.

Se requiere un esfuerzo sistemático a lo largo de los años si se quiere que los resultados tengan un efecto apreciable sobre la tasa de desarrollo. La expansión comercial y la integración económica entre los países en desarrollo no pueden considerarse en modo alguno como una posible alternativa de la mejora de las condiciones de acceso y precio de las exportaciones procedentes de los países en desarrollo con destino a los países desarrollados, cuyos mercados ofrecen oportunidades especialmente importantes como resultado de sus mayores ingresos y de su capacidad de importación.

27. En segundo lugar, habrá que seleccionar cuidadosamente los métodos que pueden ser realmente eficaces para superar estas dificultades. En particular, no es posible contentarse con copiar las soluciones adoptadas en los países desarrollados del mundo. Un método mixto, que tenga en cuenta por una parte las barreras comerciales y por otra las inversiones y demás aspectos financieros, será probablemente en la mayoría de los casos el único que pueda producir resultados justos y, por consiguiente, políticamente aceptables para todos los países participantes en un esfuerzo conjunto determinado. En todo caso, a menos que los métodos se seleccionen cuidadosamente, los acuerdos multilaterales o bilaterales entre los países en desarrollo no pasarán de ser siempre simples declaraciones de intención. En algunos casos, pueden incluso resultar contrarios a las necesidades de desarrollo de algunos países participantes. Para superar estas dificultades y convencer a los gobiernos y a la opinión pública, con ejemplos concretos, de las ventajas de la cooperación, es preferible un método de acción gradual a un compromiso extremadamente ambicioso que podría suscitar temores y que tal vez no fuese aplicado. Los posibles métodos de acción se esbozan en la sección IV.

28. La tercera conclusión que puede sacarse es la de que los países en desarrollo podrían superar los obstáculos de manera más eficaz e inmediata si, por lo menos, para solucionar algunos de estos problemas, pudiesen contar con el apoyo de los países desarrollados y de la comunidad internacional en general. Junto a la necesidad de mejorar los ingresos de exportación de los países en desarrollo, la canalización de unos recursos financieros y de una asistencia técnica adecuados, con miras a la expansión comercial y a la integración entre los países en desarrollo, podría contribuir en gran medida al éxito de estos esfuerzos. Mientras que la sección V trata de los objetivos concretos que podría perseguir esta ayuda, en la sección VI, C, se examinan los distintos modos de movilizar la asistencia a tal efecto.

#### **IV. — Métodos para ampliar el comercio y lograr la integración de los mercados de países en desarrollo**

##### **A. — LOS MÉTODOS Y SU APLICACIÓN**

29. Entre los convenios bilaterales sobre productos concretos y los convenios que crean mercados multi-

nacionales totalmente integrados, hay una amplia gama de medidas que pueden contribuir en distinto grado a la expansión del comercio mutuo de los países en desarrollo. El tipo de medidas que un determinado país piense aplicar depende inevitablemente de la forma en que conciba su interés nacional. Por ejemplo, los países que por motivos extraeconómicos no quieren vincularse demasiado con otros de su región, preferirán medidas de menor alcance. Cabe justificar esta misma actitud en el caso de países relativamente poco desarrollados, cuando los países más adelantados con que pueden asociarse no están dispuestos a aceptar medidas especiales que, por lo común, resultan indispensables para que los primeros se beneficien al participar en un plan de integración. Es más, aquellos países que ya cuentan con un mercado nacional de gran tamaño, o incluso de proporciones continentales, y que, en consecuencia, suelen haber alcanzado una etapa más adelantada en la industrialización que los países en desarrollo más pequeños, pueden no tener gran interés en participar en una estructura regional como medio para acelerar los procesos de sustitución de importaciones, y en aceptar las limitaciones mutuas que a la libertad nacional de acción impondría un mercado totalmente integrado.

30. Sin embargo, para la gran mayoría de los países en desarrollo que tienen mercados nacionales bastante más reducidos que los pequeños países europeos, entre los cuales se cuentan en particular los países en desarrollo menos adelantados, la adopción de medidas para crear mercados aún más integrados con otros países en desarrollo resultará de gran interés para acelerar el proceso de desarrollo económico, especialmente el industrial. Con todo, las formas más amplias de cooperación y, en particular, aquellos compromisos implícitos en el concepto de un mercado integrado, son más fáciles de negociar y cumplir si el número de participantes es relativamente reducido y cuentan con una cierta proximidad geográfica. Por estos motivos, las medidas que podrían resultar viables en un marco subregional o regional han sido objeto de especial atención en los trabajos de las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas y en los estudios de la secretaría de la UNCTAD. Además, los países en desarrollo no pueden dejar de aprovechar todas las posibilidades de ampliar el comercio en forma coherente con sus necesidades de desarrollo; existe, por consiguiente, la clara necesidad de explorar más sistemáticamente los vínculos comerciales que podrían establecerse entre países en desarrollo de distintas regiones.

31. Por lo que se refiere a las medidas regionales y subregionales, así como a las interregionales, se plantean problemas especiales que pueden consistir, por ejemplo, en la forma de hacer frente a los pagos que se derivan de los compromisos de liberalizar el comercio y a la posición de los países relativamente menos avanzados. La gravedad de estos problemas aumenta en proporción con el alcance de las medidas de expansión comercial que se proyectan. En consecuencia, estas cuestiones se estudiarán más a fondo al tratar de las medidas que pueden adoptarse en el marco regional y subregional.

B. — MÉTODOS ESPECIALMENTE ADECUADOS PARA  
LA ACCIÓN REGIONAL Y SUBREGIONAL

1. *Consecuencias de la creación de un mercado integrado*

32. En vista de las muy notables ventajas de un mercado integrado, los países en desarrollo deberían estudiar la posibilidad de aceptar los compromisos de integración cuando la situación política lo permita. De otra parte, si se adopta este objetivo ha de admitirse que un mercado integrado comporta compromisos y requisitos institucionales bastante más amplios que la simple eliminación de las barreras comerciales. Por ejemplo, será importante alcanzar un grado suficiente, aunque variable, de armonización y coordinación en varios campos, sobre todo en cuanto a la política arancelaria y comercial ante terceros países, la política monetaria, la política de inversión, la planificación del desarrollo en general, las cuestiones fiscales y sociales y las normas de competencia para las empresas públicas y privadas. La limitación mutuamente aceptada de la libertad nacional de acción que se deriva de tal armonización puede ser difícil de admitir en un principio, llegando a ser más aceptable e incluso conveniente al avanzar el proceso de integración.

33. En lo que hace a la liberalización del comercio, por lo común será menester prestar atención especial a los productos de nuevas industrias que aún no existan en ninguno de los países del grupo, a los de industrias ya existentes y a la producción agrícola. En cuanto a las nuevas industrias, hay fundados motivos para abolir de inmediato las barreras comerciales. Sin embargo, cuando hay dudas sobre la equitativa distribución de estas nuevas industrias — o la de las más importantes de ellas — el libre acceso al mercado puede limitarse a los productos de las empresas cuya localización ha sido convenida por los gobiernos. El libre acceso al mercado también puede condicionarse a la aceptación, por parte de la empresa o del país, de condiciones especiales, por ejemplo con respecto a la participación de otros países en el capital, los dividendos y los consecuentes ingresos fiscales.

34. Cuando se trata de industrias ya establecidas, en la formulación de los compromisos de liberalización comercial habrán de tenerse en cuenta dos consideraciones. Primero, estos compromisos no deben tener por consecuencia una reducción de las posibilidades de empleo, ni el abandono prematuro de capacidad productiva instalada. Segundo, los compromisos han de ser lo suficientemente amplios para evitar la expansión de actividades no económicas, ya que tenderían a atraer los escasos recursos de trabajo especializado y capital que podrían utilizarse más racionalmente en otros sectores. Además, la ineficiencia de los sectores tradicionales afectará desfavorablemente la estructura de costos de los sectores adelantados, comprometiendo sus posibilidades de competir en los mercados de exportación. A fin de tener en cuenta ambos argumentos, los gobiernos pueden adoptar un proceso muy lento — si bien general — de reducción de las barreras comerciales, o bien limitarse a aplicar reducciones dentro de una cuota arancelaria que permita un aumento del volumen de las importaciones proporcional al incremento de la demanda nacional. Para complementar las demás medidas, puede estipularse una

cláusula liberatoria y el ajuste de la ayuda a las empresas y a los trabajadores.

35. En lo que hace a los productos agrícolas, será particularmente necesario concebir los compromisos de liberalización comercial de modo que se evite perturbar las actividades presentes, ya que la gran mayoría de la población de los países en desarrollo se dedica a la agricultura. Por consiguiente, las medidas de apoyo a los precios y la creación de organizaciones de mercado suelen tener que combinarse con la liberalización del comercio. Si esto no es posible, las medidas de liberalización pueden limitarse a importar de los países asociados cantidades equivalentes al déficit de las necesidades internas. Sin embargo, ya es frecuente la libertad del comercio de productos agrícolas entre los países en desarrollo y, en consecuencia, puede resultar conveniente que en los compromisos se mantenga tal situación para hacer más difícil que los países emprendan programas de autarquía, haciendo caso omiso de las posibilidades de especialización dentro del grupo. Aunque dista de ser fácil implantar una coordinación de las políticas de producción agrícola, estas medidas pueden contribuir a que no aparezcan barreras comerciales.

36. En el caso de los países menos avanzados será menester aplicar medidas especiales con objeto de que la integración presente grandes ventajas netas en función del crecimiento, la diversificación y el empleo, tanto para dichos países como para los demás. En cuanto al comercio, estas medidas especiales pueden incluir un menor ritmo en la eliminación de las barreras comerciales, dado el carácter incipiente de las actividades industriales, el derecho a aplicar nuevas barreras temporales para atraer ciertas nuevas inversiones, y la concesión de preferencias para las exportaciones destinadas a los países asociados más adelantados. A fin de compensar las pérdidas de ingresos arancelarios debidas a la libre importación de bienes de los países más adelantados, así como a la necesidad de importar bienes con mayores derechos protectionistas y, por ende, productos generalmente más caros de los países asociados, puede ser preciso estudiar la posibilidad de aplicar sistemas de transferencias fiscales para los países menos adelantados. Desde el punto de vista de los países menos adelantados, los convenios también pueden perfeccionarse declarándolos exentos de ciertos compromisos de armonización, por ejemplo, permitiéndoles que concedan incentivos fiscales durante períodos más largos que otros países, o dispensándoles de aplicar el arancel común a ciertas importaciones que puedan ofrecer terceros países a un precio muy reducido. En ciertas circunstancias los perfeccionamientos también pueden lograrse liberalizando el movimiento de personas, lo cual permite que el exceso de trabajo busque empleo en los países más adelantados. No obstante, es probable que las medidas más eficaces sean las que pueden aplicarse a la inversión: los países menos adelantados están caracterizados por graves deficiencias infraestructurales que limitan mucho el atractivo que ofrecen para las nuevas inversiones en actividades productivas. Además de las inversiones en la infraestructura es del todo necesario que las oportunidades de inversión productiva que existen sin duda en estos países se fomenten activamente y, si es

preciso, se financien. Las instituciones financieras regionales están bien dotadas para hacerse cargo de estas funciones, siempre y cuando actúen con visión dinámica y estén dispuestas a correr riesgos, aunque sean previsibles.

37. En vista de que cabe predecir su efecto en las corrientes comerciales con una cierta certeza, los compromisos de liberalización comercial pueden provocar mayores dificultades de balanza de pagos en algunos países, incluso si en teoría son idénticos para todos los participantes. En tanto que estos riesgos sean temporales, podrían evitarse aplicando sistemas de pagos adecuados en los países interesados. De entre los posibles sistemas de pagos, los más útiles son aquellos que se basan en servicios de crédito para financiar desequilibrios pasajeros. Gracias a ellos los países podrían planear métodos más eficaces de liberalización, como los de aplicación general. Por lo tanto, el problema de la reducción de las barreras comerciales no puede considerarse independientemente de los pagos.

## 2. *Objetivos intermedios*

38. La negociación de un tratado en que se estipulen compromisos en firme para la total eliminación de las barreras internas y para armonizar todas las políticas siempre es difícil. Como es natural, las negociaciones pueden facilitarse si los compromisos convenidos se ponen en vigor gradualmente durante un período de muchos años. Aun así, en diversas circunstancias los gobiernos pueden dudar cuando llega el momento de aceptar estos compromisos generales, muchos de cuyos resultados no cabe prever. Por ello, será frecuente que se soliciten muchos y largos estudios antes o durante las negociaciones. Entretanto, los países que tienen particular interés en ampliar el mercado para continuar el proceso de industrialización se verán limitados a sus mercados nacionales. Estos retrasos también pueden tener por consecuencia que los países continúen adoptando decisiones unilaterales para establecer, o ampliar, industrias no económicas sin prestar debida atención a la posibilidad de que estén justificadas económicamente en la esfera regional.

39. Siempre que puedan producirse grandes retrasos como resultado de la adopción de objetivos ambiciosos, se explica que los países estudien seriamente objetivos iniciales relativamente modestos para sus planes regionales. La estipulación de compromisos menos amplios tendría la ventaja de hacer posible que se llegara a un principio de compromisos en un futuro próximo. La implantación de estos compromisos limitados también permitiría que los países se acostumbraran a cooperar. Una vez cumplidos fielmente tales compromisos, sin consecuencias desfavorables para ningún asociado, si bien con ventajas tangibles aunque limitadas para todos, podrían negociarse con más facilidad los elementos de una nueva etapa de cooperación. Un objetivo más modesto podría consistir en que los países liberalizaran el comercio, o asignaran inversiones, únicamente para un reducido número de productos. También podrían aceptar compromisos que se limitaran a reducir las barreras comerciales, en vez de eliminarlas totalmente. Además, cabría reducir las difi-

cultades que pueden derivarse de la participación de un número excesivo de personas en las negociaciones, e iniciarlas a partir de un pequeño grupo de países que tengan especial necesidad de mayores mercados. Con esto podría estimularse también el interés de los países que en un principio se muestran renuentes a colaborar en el establecimiento de planes con mayor amplitud geográfica. En particular, si los países se interesan especialmente por la necesidad de vincular la liberalización comercial con los compromisos de armonización y con una planificación conjunta de carácter más amplio, podrían conseguirlo con más facilidad entre un grupo pequeño de participantes.

40. Cuando los países dan gran importancia al método que consiste en asignar inversiones entre ellos sobre la base de acuerdos intergubernamentales, puede ser útil empezar con un número de industrias más bien limitado, o sólo con algunos sectores industriales. Sin embargo, es preciso contar con un número suficiente de proyectos industriales, o que el sector seleccionado sea lo bastante grande, para que resulte posible lograr un equilibrio razonable de las ventajas mutuas en forma de un conjunto de inversiones, por ejemplo. Sin embargo, incluso un solo proyecto multinacional puede resultar útil, al demostrar a todos los interesados las ventajas de la cooperación regional. Es frecuente que un proyecto determinado, sobre todo cuando se trata de la infraestructura, revista interés para varios países al propio tiempo; para otros proyectos, como los industriales, podría establecerse una compañía multinacional en uno de los países. En este método por proyectos, las instituciones regionales de desarrollo y financiación pueden desempeñar una función decisiva si siguen una política activa de fomento y están obligadas reglamentariamente a tener siempre en cuenta la necesidad de un desarrollo equilibrado entre los países participantes. Cualquier recelo que pueda abrigarse ante el capital extranjero puede evitarse con más facilidad cuando se trata de proyectos concretos, que si es preciso esperar a que países con posibilidades políticas distintas hayan armonizado sus respectivas legislaciones nacionales, por muy conveniente que esto resulte a largo plazo. En todo caso, si un determinado grupo limita inicialmente el ámbito de sus decisiones de inversión conjunta, es probable que se logren adelantos antes que si pretende armonizar todo un plan de desarrollo.

41. Un objetivo intermedio de notable importancia podría ser que un grupo de países acepte fijar un máximo para la protección permitida frente a las importaciones de otros países en desarrollo asociados. Cada país acordaría no conceder a sus industrias una protección superior por ejemplo, al 20 %, en relación con los demás países de un determinado grupo, y reducir gradualmente todas las barreras que sobrepasen de ese nivel. Este máximo impondría una cierta disciplina en cuanto a las decisiones de efectuar nuevas inversiones nacionales, ya que no habría incentivos para aquellas que resultaran a todas luces antieconómicas desde un punto de vista regional. Mediante esta técnica, los países pueden protegerse asimismo contra medidas unilaterales en manifiesta contradicción con los objetivos de un mercado regional. También puede servir como útil medida de carácter preventivo para cubrir déficit, siempre que los gobiernos no hayan

llegado a un acuerdo sobre las decisiones de inversión conjunta o sobre las condiciones para la completa eliminación de las barreras comerciales. Es más, si los máximos fueran lo bastante bajos, podrían materializar ciertas corrientes comerciales que permitirían a las empresas y a los países disfrutar de algunas de las ventajas de escala y especialización. Entre tal grupo de países se crearía una situación algo semejante a la que existe entre los países desarrollados cuando las barreras comerciales son lo bastante bajas para permitir el comercio y que las empresas y los inversionistas emprendan actividades complementarias. Si se crean dichas condiciones podrán establecerse intensas relaciones comerciales entre países que no han fusionado sus mercados, armonizado sus legislaciones o conjuntado sus derechos soberanos. También se aplicó con éxito entre los países de la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE) el método que consiste en reducir primero las barreras comerciales especialmente restrictivas. Algunos países en desarrollo podrían estudiar la creación de tales zonas con protección razonable o baja entre ellos, manteniendo concomitantemente para con los países desarrollados las barreras comerciales más altas que pueden ser indispensables para que resulte eficaz el proceso de sustitución de importaciones.

42. Por otra parte, un grupo de países en desarrollo podría fijarse como objetivo intermedio la adopción, quizá por etapas anuales, de reducciones lineales de los aranceles en función de un cierto porcentaje de sus aranceles de nación más favorecida, aplicándolo a todas las partidas, o a todas las partidas industriales, de sus clasificaciones arancelarias. Habrían de adoptarse medidas más o menos equivalentes con respecto a las barreras no arancelarias. De este modo se crearía una zona preferencial que, dados el porcentaje elegido y los muchos obstáculos del comercio entre los países en desarrollo, puede no ser suficiente para estimular el intercambio de todos los productos. Ahora bien, después de algunas reducciones generales, los países y los productores se acostumbrarían a este tipo de procedimiento, se demostraría que en la práctica no se producen consecuencias incontrolables y que existen mecanismos dignos de confianza para proporcionar ayuda durante el reajuste.

43. En algunas regiones incluso los objetivos limitados que se mencionan en los párrafos 41 y 42 pueden parecer demasiado amplios. En este caso, habrá de estudiarse un método basado en concesiones arancelarias preferenciales seleccionadas o liberalizaciones mutuas de las cuotas o ambas cosas, que se negociarían partida por partida entre los países. Este procedimiento alentaría, sobre todo entre los productores, la percepción de posibilidades comerciales concretas que se presentan al tener en cuenta el comercio con países vecinos. Este es el método que se ha seguido en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, y en reuniones sectoriales los propios productores han presentado frecuentes propuestas conjuntas sobre dichas concesiones. Se han proyectado estudios para identificar las posibilidades de intercambio de concesiones, partida por partida, con objeto de ampliar el comercio entre los países de lengua francesa e inglesa del África oriental y occidental. En ciertas circunstancias estas medidas también servirían para iniciar corrientes comerciales, mutuamente ventajosas, entre países más o

menos adelantados. Por otra parte, el método basado en el estudio por partidas tiene límites bastante estrechos, ya que los países tenderán a excluir aquellos bienes que ya producen o piensan producir. Para que constituya un primer paso eficaz hacia la creación de un mercado regional, esta práctica habrá de complementarse en algún momento mediante algunos de los sistemas que se han enumerado en los anteriores párrafos.

44. Naturalmente, todos estos objetivos intermedios, y algunos otros, pueden combinarse para llegar a propuestas negociables en que se tenga en cuenta las diferentes situaciones. Además, los proyectos de cooperación en cuestiones no comerciales pueden facilitar las futuras medidas de cooperación económica regional. Cuando se trata de fijar un objetivo concreto para las negociaciones, habrá de tenerse siempre debidamente en cuenta la fuerza del nacionalismo económico y de los intereses creados. A fin de alcanzar adelantos reales hay que contar con un fuerte apoyo nacional para el programa regional en todos los países participantes. Para fortalecer esta actitud no basta con probar científicamente que la integración será ventajosa a largo plazo y para toda la región; lo que se necesita es que se produzcan ventajas tangibles, aunque limitadas, para cada uno de los países miembros en todas las etapas de este laborioso proceso.

#### C. — MEDIDAS PARA LA EXPANSIÓN DEL COMERCIO QUE PUEDEN APLICARSE A LAS RELACIONES ENTRE PAÍSES EN DESARROLLO EN GENERAL

45. No cabe concebir el comercio entre los países en desarrollo únicamente en el marco regional, ni tampoco relacionarlo en forma exclusiva con las medidas regionales. El petróleo, los alimentos, las manufacturas y las materias primas — por orden de importancia — también circulan entre los continentes. Pueden descubrirse nuevas complementariedades de la presente estructura de la producción y explotarse nuevas formas de especialización. Si aumenta la producción de alimentos en los países en desarrollo debe ser posible aprovecharla para atender las necesidades de los países deficitarios. Si bien las exportaciones de manufacturas ligeras, como la de textiles, suelen contraerse al crecimiento de las industrias nacionales de otros países en desarrollo, las exportaciones de bienes de capital, en especial las procedentes de los países en desarrollo más adelantados, van en aumento. Esto puede beneficiar sobre todo a aquellos tipos de maquinaria que no requieren técnicas de fabricación muy mecanizadas y utilizan un gran insumo de trabajo. Por lo general, se diría que hay campo para la expansión comercial entre los países en desarrollo más adelantados, del mismo modo que los países desarrollados tienen entre sí las mejores relaciones comerciales. Ahora bien, con medidas sistemáticas también sería posible identificar tipos de producción que, al menos en algunos países poco desarrollados, podrían formar la base de las exportaciones hacia otras regiones en desarrollo. Al propio tiempo, los países que tratan de integrarse han de tener presente que los compromisos con terceros países no deben perturbar el equilibrio de las concesiones aprobadas o proyectadas en el grupo.

46. En tanto que el comercio entre los países en desarrollo se base en convenios intergubernamentales, el método tradicional para ampliarlo ha sido la aplicación de convenios comerciales bilaterales. Aunque la escasez de recursos en divisas constituye una restricción real para las importaciones de casi todos los países en desarrollo, la expansión comercial puede facilitarse bastante gracias a convenios comerciales bilaterales, en virtud de los cuales pares de países en desarrollo intercambien productos disponibles para la exportación, pero que no encuentran fácil mercado en terceros países o no pueden comprarse en ellos por falta de divisas. En los años que siguieron al período de posguerra en la Europa occidental y en las relaciones comerciales con los países socialistas, los convenios bilaterales han resultado ser un instrumento muy útil para ampliar el comercio en situaciones difíciles, aunque, por supuesto, este método tiene desventajas. Estas son: el nivel del comercio bilateral tiende a estar determinado por la capacidad exportadora del país más débil; los productos que se intercambian se limitan a la explotación de complementariedades entre pares de países únicamente, y estas últimas pueden comportar una discriminación contra el comercio de otros países en desarrollo. Los convenios de pagos y crédito suelen introducir un cierto elemento de flexibilidad, que podría incrementarse con medidas sistemáticas para dar carácter multilateral a los convenios bilaterales. En la actualidad se aplican procedimientos multilaterales bajo el patrocinio de la Comisión Económica para Europa (CEPE), que merecen atención por representar un cierto adelanto en tal sentido.

47. La adopción de acuerdos de cooperación industrial entre los países en desarrollo puede abrir nuevas perspectivas para la expansión del comercio entre ellos. Estos acuerdos estipulan la especialización concertada de la producción de los países y pueden abarcar fases sucesivas de la producción de un determinado bien. Pueden establecerse industrias con posibilidades de exportar y el país asociado proporcionar mercados para sus productos. Estas empresas industriales conjuntas tienen un amplio campo de aplicación entre los países en desarrollo más adelantados industrialmente. Además, pueden constituir un medio muy útil para que los países más adelantados contribuyan a la diversificación de las economías menos adelantadas, resolviendo así el problema de la estructura tradicional del intercambio comercial de materias primas por manufacturas, que suele caracterizar en nuestros días las relaciones entre países que se encuentran en distintos niveles.

48. Un nuevo método podría consistir en celebrar negociaciones multilaterales sobre la reducción mutua de las barreras comerciales entre los países en desarrollo que deseen participar. Se ha eliminado un importante obstáculo para tales negociaciones, ya que se ha reconocido en principio — tanto en el primer período de sesiones de la UNCTAD como en el GATT — que los países en desarrollo deberían, con las consiguientes garantías, concederse ventajas arancelarias sin estar obligados a aplicarlas a los países desarrollados. Estas negociaciones, adecuadamente preparadas, crearían nuevas posibilidades comerciales cuando se aplican los aranceles, siempre que la preferencia sea suficiente para compensar las considerables desventajas (transporte, comercio, etc.) de los productores de otros

países en desarrollo frente a sus competidores del mundo desarrollado. Además, estas negociaciones multilaterales tendrían en cuenta la liberalización de las restricciones cuantitativas de las importaciones de los países en desarrollo, en vista de su importante función como instrumento de la política comercial de dichos países. Por último, para aprovechar plenamente las posibilidades de estas negociaciones, todos los países, hayan o no suscrito los artículos del GATT, deberían poder participar en pie de igualdad.

49. Para ampliar el comercio de productos primarios entre los países en desarrollo sería menester adoptar otras medidas. Así, cuando se negocian convenios mundiales sobre productos básicos, siempre deberían tenerse en cuenta los medios para estimular el comercio entre los países en desarrollo al no aplicar, por ejemplo, cuotas de exportación. Por otra parte, los países en desarrollo que exportan alimentos deberían quedar incluidos en los planes multilaterales de ayuda alimentaria, tanto más en vista de que los excedentes disponibles de los países desarrollados han perturbado sus primitivos mercados para bienes primarios competitivos en otros países en desarrollo.

#### D. — CONSECUENCIAS DE LAS MEDIDAS DE EXPANSIÓN COMERCIAL EN EL COMERCIO DE OTROS PAÍSES EN DESARROLLO

50. Las medidas de expansión comercial que se han enumerado presuponen que los países en desarrollo pueden apartarse, al establecer sus relaciones mutuas, del principio consagrado por el GATT de conceder a terceros países el trato arancelario de nación más favorecida y la aplicación no discriminatoria de restricciones cuantitativas. Para que estas nuevas prácticas puedan aplicarse en forma más amplia que en las uniones aduaneras y zonas francas tradicionalmente aceptadas, los países en desarrollo han querido liberarse de los impedimentos que suponen las normas actuales. Sin embargo, si el comercio entre los países en desarrollo no se amplía con medidas sistemáticas en lo futuro, existe el peligro de que este aumento del comercio corra parejas con un aumento correspondiente de las discriminaciones. Por tanto, los países en desarrollo tienen interés en establecer ciertas normas, criterios o procedimientos para evitar los casos de discriminación particularmente desfavorables.

51. Entre las consideraciones que deben tenerse en cuenta cabe mencionar las que siguen: cuando el carácter de las medidas de expansión comercial indique una determinada tendencia hacia un mercado multinacional — tal como el establecimiento de un máximo para el nivel proteccionista del grupo, preferencias generales para la gran mayoría de los productos o integración total de un sector determinado — es de esperar que los terceros países en desarrollo acepten las consecuencias. No obstante, si las concesiones arancelarias mutuas son de índole selectiva, se justifica la autorización institucional previa siempre que no se apliquen automáticamente a todos los países en desarrollo. Con estos procedimientos institucionales se podría convencer a los países para que acepten medidas que eviten la interrupción brusca de corrientes comerciales ya existentes. También podría estipularse en general que toda concesión selectiva habría

de aplicarse automáticamente a los países menos avanzados, o al menos a los que pertenecen a una misma región. Por lo que se refiere a los convenios comerciales bilaterales que ya presentan una cierta discriminación mutua entre los países en desarrollo, podría estipularse la revisión periódica de los convenios, con participación de aquellos países en desarrollo que suministren un mismo producto. Esta técnica podría llevar a un multilateralismo progresivo de las cuotas bilaterales, dando a otros exportadores la posibilidad de compartir las nuevas oportunidades comerciales.

**V. — Función de la asistencia internacional en la expansión del comercio y la integración entre países en desarrollo**

**A. — RELACIÓN ENTRE LA AMPLITUD DEL ESFUERZO MANCOMUNADO DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO Y EL VOLUMEN DE LA ASISTENCIA INTERNACIONAL DISPONIBLE**

52. La adopción de medidas de expansión del comercio y de cooperación e integración económicas entre países en desarrollo tendría siempre que producirse por iniciativa de los propios países interesados. Sin embargo, con la colaboración internacional, los países en desarrollo que actúen con la necesaria iniciativa podrán superar más rápidamente los muchos obstáculos con que se enfrentan. Es cierto que los países en desarrollo pueden sin dificultad adoptar algunas de esas medidas, aunque no esperen asistencia del exterior. Por ejemplo, los países que poseen una industria todavía muy pequeña no necesitarían ayuda si desearan establecer de común acuerdo un límite máximo para su mutua protección. Tampoco sería indispensable la asistencia exterior para el intercambio de concesiones producto por producto, respecto de un pequeño número de ellos, ya que las consecuencias de esas medidas son limitadas y los problemas a que pueden dar lugar son, por lo general, fáciles de resolver.

53. Sin embargo, aun tratándose de concesiones tan reducidas, se plantea el problema de que su influencia en el comercio real puede ser insignificante si, por ejemplo, las relaciones infraestructurales establecidas con algunos países en desarrollo siguen siendo considerablemente inferiores a las establecidas con los países desarrollados y si ciertos países desarrollados insisten en conservar en determinados países en desarrollo ventajas preferenciales en virtud de las cuales son objeto de discriminación las importaciones de países en desarrollo que comercian con estos últimos. Para resolver adecuadamente tales problemas se requiere la ayuda exterior. Sin embargo, como regla general, cuanto mayor sea realmente el alcance de las medidas de expansión del comercio y de integración que se prevean, es decir, cuando se trate de medidas que puedan tener un efecto positivo importante en el proceso de desarrollo, mayores serán los obstáculos que habrá que salvar y los problemas que habrá que resolver y por consiguiente, más útil y aún más necesario será tener acceso a la ayuda exterior para resolver tales dificultades. Con toda probabilidad, esas medidas de más alcance se adoptarán con mucha menor frecuencia si no se espera apoyo de la comunidad internacional. En ese sentido cabe afirmar que los esfuerzos de integración que tienen

por objeto un empleo mucho más racional de los recursos disponibles dará por otra parte lugar a nuevas necesidades de asistencia exterior.

**B. — PROBLEMAS CONCRETOS RELACIONADOS CON LA EXPANSIÓN DEL COMERCIO Y LA INTEGRACIÓN A CUYA SOLUCIÓN PUEDE CONTRIBUIR LA ASISTENCIA FINANCIERA**

54. Para emprender un esfuerzo de alcance regional en pro del desarrollo, es preciso crear una infraestructura regional equilibrada. De lo contrario, el comercio no puede progresar, pese a los compromisos de liberalización o de especialización del comercio que se contraigan. Tampoco es probable que países relativamente menos avanzados con los que se mantiene una relación comercial y que se ven afectados por ciertas deficiencias infraestructurales concretas obtengan una parte equitativa de los beneficios que se deriven de tales compromisos. Sin embargo, la creación de esa infraestructura equilibrada requiere, por lo general, un volumen de financiación muy superior a los recursos financieros del grupo. Por consiguiente, la asistencia internacional es indispensable para ese fin.

55. La necesidad de que el desarrollo sea equilibrado exige además que se encuentren y se financien en condiciones favorables inversiones productivas que puedan localizarse en los menos adelantados de los países con los que se comercia. Si no se sigue ese criterio de promoción, serán en general los países más adelantados los que emprendan los proyectos justificados desde el punto de vista económico, relativamente escasos, que pueden llevarse a cabo en tales países. Si se dispone de asistencia internacional con ese objeto, los países en desarrollo menos adelantados podrán participar en los esfuerzos de alcance regional sin temor a que se llegue, como consecuencia, a una mayor polarización entre los más avanzados y los menos avanzados de los países que mantienen relaciones comerciales entre sí.

56. La principal justificación para crear un mercado regional no es la redistribución de los recursos existentes, sino el establecimiento de condiciones favorables para nuevas inversiones, y por tanto será necesario dar cuerpo a esa estructura preparando proyectos multinacionales o proyectos nacionales con miras al mercado multinacional. En muchos casos sólo se contará con un número suficiente de esos proyectos si se precisan las oportunidades de inversión y se preparan los proyectos mediante estudios de preinversión y de viabilidad. Esos estudios son costosos y podrían llevarse a cabo de un modo más sistemático si se contase para ello con recursos externos.

57. Si los países superan con éxito esas dificultades y aprueban un programa conjunto de inversiones que comprenda varios proyectos, estará justificado dar prioridad a la utilización de recursos externos para poner en práctica el programa; en efecto, de ese modo puede aumentar considerablemente la eficacia del empleo de tales recursos. En esos casos puede estar justificado, incluso, que una institución financiera contribuya a la difícil tarea de lograr un acuerdo entre los países interesados y dé así por lo menos prioridad a proyectos multinacionales desde el punto de vista de los esfuerzos y el tiempo empleados en ellos.

58. Como existe el peligro de que los planes más audaces de liberalización del comercio tengan consecuencias desfavorables para las industrias actuales y las posibilidades de empleo que ofrecen, los países en desarrollo podrían pensar con más tranquilidad en ejecutar esos planes si dispusiesen de recursos para la modernización de sus industrias o la capacitación de los obreros en otros oficios. Parte de los gastos podría costearse con recursos internacionales.

59. A fin de garantizar una participación nacional suficiente en las empresas que tengan acceso al mercado multinacional, las instituciones financieras regionales o internacionales, como la Corporación Financiera Internacional (CFI), podrían adquirir valores en ellas, con miras a vender las acciones más adelante, cuando existan recursos nacionales suficientes. Con esas medidas las instituciones mencionadas contribuirían a reducir el problema del capital extranjero que suele plantearse en el curso de un proceso de integración. Tal vez se necesiten recursos internacionales para que estas instituciones puedan desempeñar esa función con la intensidad suficiente.

60. Los acuerdos de pagos establecidos para atenuar los desequilibrios temporales causados por los compromisos de liberalización del comercio serían probablemente mucho más eficaces si pudieran basar sus facilidades de crédito en un fondo central que se financiase no sólo con las aportaciones de los países miembros sino también mediante contribuciones externas. Por ejemplo, la contribución inicial de los Estados Unidos a la Unión Europea de Pagos fue un factor importante para poner en marcha todo el sistema y dar más flexibilidad a su funcionamiento, lo que constituyó un requisito previo importante para la rápida expansión del mercado intraeuropeo en la posguerra. En opinión de dos grupos de expertos de la UNCTAD, si los países desarrollados aportasen contribuciones análogas a fondos de esa índole, sería posible financiar eficazmente el desarrollo. Al mismo tiempo, se podrían tomar precauciones con miras a que no se utilicen esos recursos para facilitar la continuación de una política monetaria interna inadecuada. Además, los grupos de expertos recomendaron al Fondo Monetario Internacional (FMI) que tuviese especialmente en cuenta los problemas de la balanza de pagos planteados por la expansión del comercio entre países en desarrollo y considerase favorablemente, estudiándolas caso por caso, las peticiones de aumento de cupos que parecieran convenientes a la luz de esa expansión del comercio. Como el temor a que surjan problemas de divisas podría ser uno de los motivos principales de la renuencia de los países en desarrollo a emprender programas de liberalización de su comercio mutuo, la posibilidad de obtener asistencia del FMI o de otras instituciones podría suscitar en los países en desarrollo un mayor interés por las medidas de expansión del comercio, en general, y por la cooperación regional, en particular. Los acuerdos de pagos ofrecen además la ventaja de servir de núcleo para iniciar la indispensable colaboración monetaria entre países en desarrollo que deseen constituir un mercado multinacional.

61. A fin de que los países en desarrollo puedan competir en igualdad de condiciones con exportadores de los países

desarrollados en los mercados de otros países en desarrollo, se les podría conceder apoyo financiero y técnico para el establecimiento de sistemas de créditos de exportación y de seguros de crédito. Una institución internacional que disfrute de la garantía multilateral de los gobiernos participantes podría, por ejemplo, reasegurar a las instituciones nacionales o regionales de seguros de crédito de países en desarrollo.

62. Los países desarrollados podrían, como primer paso para mejorar las condiciones que imponen a su ayuda, permitir a los países beneficiarios que utilicen los fondos recibidos, o parte de ellos, para efectuar compras en otros países en desarrollo.

#### C. — INSTITUCIONES PARA PRESTAR ASISTENCIA FINANCIERA AL ESFUERZO PROPIO MANCOMUNADO DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

63. Aunque para el logro de la mayor parte de los propósitos mencionados cabría teóricamente encauzar la ayuda a través de instituciones financieras regionales, subregionales o internacionales, o darla directamente a un país determinado, el conducto más lógico es, en la mayor parte de los casos, el banco de desarrollo o de integración, regional o subregional. Así ocurre especialmente cuando se trata de tipos de asistencia (véanse los párrafos 54 a 59) directamente relacionados con un proceso de creación de un mercado multinacional. Sin embargo, como es lógico, instituciones internacionales como las pertenecientes al grupo del BIRF y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) pueden destinar recursos, en colaboración con instituciones regionales o también directamente, a la realización de algunas de las empresas necesarias, particularmente estudios de preinversión y proyectos de infraestructura.

64. Cabría pensar que, en general, ya se comprende suficientemente la importancia de las instituciones regionales. Sin embargo, cuando se advierte que sólo una fracción extraordinariamente pequeña del total de la corriente de ayuda oficial pasa a través de esas instituciones, se ve con claridad que es aún mucho lo que cabe hacer para dar mayor importancia y alcance regional a los programas de ayuda. Las instituciones financieras regionales y subregionales están ya necesitadas de fondos y aún lo estarán más si se establecen nuevos planes regionales o subregionales. Como es natural, las instituciones regionales que reciben ayuda compiten en realidad con los beneficiarios nacionales, especialmente si el volumen total de ayuda permanece estacionario. Con objeto de remediar hasta cierto punto ese desequilibrio actual entre los beneficiarios nacionales y los multinacionales, sería preciso que hubiera una conciencia más clara, no sólo de la importancia de los esfuerzos regionales para la aceleración del desarrollo, sino también de las muchas dificultades con que tienen que enfrentarse los países en desarrollo para llevar a cabo ese esfuerzo, que sólo podrán superarse con la asistencia de tales instituciones.

65. Para desempeñar esta indispensable función, esos bancos tendrían que recibir una parte adecuada de los recursos que se destinan a una zona concreta. De otro

modo no podrían ejercer ninguna influencia en el proceso de inversión dentro de ese grupo económico y no sería factible preparar y fomentar en número suficiente proyectos multinacionales, que normalmente no reciben una atención prioritaria de las autoridades nacionales. Además cuanto más diversificadas estén las fuentes de apoyo a las instituciones de financiación regionales y subregionales, mayor será la probabilidad de que los países del grupo puedan llevar a la práctica los proyectos que hayan elegido y aplicar los métodos que ellos mismos elijan en vez de los propuestos por el donante principal. Desde el punto de vista de lo que puede preocupar especialmente a los gobiernos de los países desarrollados, el apoyo a los bancos de desarrollo o de integración regionales y subregionales puede considerarse conveniente por las razones que se exponen a continuación.

66. En primer lugar, los métodos de alcance regional tienden a fomentar diversas formas de cooperación entre los beneficiarios. Mientras los mercados de los países en desarrollo sean demasiado pequeños se desperdiciarán, en parte, los recursos tanto de origen externo como interno. Eso es particularmente cierto en el caso de los créditos de proveedores que muchas veces, atendiendo sólo a los mercados nacionales, financian empresas de dimensiones antieconómicas o establecidas en lugares inadecuados. Sin embargo, si la actividad de las instituciones financieras regionales o subregionales se ordena de modo sistemático con miras a favorecer la aparición de un mercado más amplio, un aumento de la ayuda prestada a esas instituciones corresponderá al deseo de los países desarrollados de que se haga un uso más racional de los recursos disponibles.

67. En segundo lugar, el apoyo a las instituciones regionales puede considerarse como un apoyo de origen externo al esfuerzo propio mancomunado de los países en desarrollo. En vista de la actual reticencia de la opinión pública de los países desarrollados respecto de la ayuda al desarrollo en general, reviste gran importancia la forma en que se presente la cuestión. Esa forma de presentación puede ser particularmente convincente cuando el uso de los fondos está directamente vinculado a los compromisos de liberalización del comercio entre los países participantes, como ocurre en el caso de un banco de integración del tipo centroamericano o de los fondos especiales que se establecen o se amplían bajo la égida de los bancos continentales de desarrollo. Por consiguiente, el apoyo a las actividades regionales puede convertirse en un empleo nuevo y atractivo de la ayuda que haría más fácil, al menos para algunos países desarrollados, destinar a la ayuda financiera neta a los países en desarrollo una cantidad más aproximada al 1% del producto nacional bruto.

68. En tercer lugar, el apoyo a las instituciones regionales es, quizá, un procedimiento que los países desarrollados más pequeños y con un aparato administrativo de ayuda muy limitado podrían utilizar para evitar la dispersión de sus actividades entre un número excesivamente grande de beneficiarios. En efecto, muchos de esos países pequeños, que siguen aportando en concepto de asistencia al desarrollo una cantidad muy inferior al 1% de su producto nacional bruto, encuentran en la ayuda a las instituciones regionales ciertas ventajas prácticas cuando

estudian los posibles métodos para incrementar la corriente de recursos que se destinan a los países en desarrollo.

69. Por último, el apoyo a los bancos de integración regional sería un medio importante para contribuir a resolver el problema de cómo aplicar medidas especiales a los países en desarrollo menos avanzados dentro del marco de la UNCTAD. De hecho, si esas instituciones regionales cuentan con recursos suficientes para establecer una infraestructura regional equilibrada y para buscar y fomentar inversiones en los países menos adelantados, podrían facilitar la participación de tales países en los procesos de integración. Esas medidas serían especialmente importantes para tales países; en efecto, su incipiente producción industrial puede en muchos casos encontrar mejores salidas en los mercados de otros países de la misma región que en el mundo desarrollado.

70. Naturalmente, esas instituciones regionales y subregionales han estado sujetas, o lo estarán después, a la prueba de la eficacia, y el tiempo es con frecuencia un factor para establecer su reputación. Por otra parte, en vista de la estrecha relación que existe entre los compromisos importantes de expansión del mercado y la disponibilidad de recursos financieros, es preciso establecer una cierta simultaneidad. Contar con asistencia exterior para los esfuerzos conjuntos puede actuar muchas veces como catalizador y, por consiguiente, ésa es una esfera particularmente prometedora para la aplicación del concepto de una acción sincronizada.

#### D. — MEDIDAS COMPLEMENTARIAS EN LA ESFERA DE LA POLÍTICA COMERCIAL Y DE LA ASISTENCIA TÉCNICA

71. La asistencia financiera no es el único modo en que se pueden favorecer los esfuerzos de expansión del comercio y de integración entre los países en desarrollo. Una de las medidas de política comercial que puede resultar útil es el entendimiento a que se ha llegado en el GATT, según el cual las Partes Contratantes están dispuestas a examinar, probablemente con arreglo al procedimiento de exención previsto en el artículo XXV del Acuerdo General, propuestas concretas de acuerdos preferenciales que se elaboren entre los países en desarrollo; sin embargo, los países en desarrollo no pueden contar todavía con la aprobación automática de lo que negocien entre sí. La elaboración gradual de criterios concebidos según el modelo enunciado en el párrafo 51 puede dar a los países en desarrollo y a los desarrollados una mayor seguridad en cuanto a la clase de medidas que podrían provocar una reacción favorable y a la manera de salvaguardar los intereses de terceros países.

72. Las preferencias arancelarias y los acuerdos especiales de concesión de licencias de que disfrutaban en la actualidad algunos países desarrollados, con diversos fundamentos jurídicos, en algunos países en desarrollo, hacen que otros países en desarrollo pierdan todo interés en competir con éxito en los mercados de esos países en desarrollo. Los productores de los países desarrollados deberían estar en condiciones de afrontar la competencia de países en desarrollo sin necesidad de ventajas preferenciales. A su vez, los países en desarrollo que conceden las preferencias podrían obtener también auténticos

beneficios si pudieran recurrir a fuentes de suministro más competitivas en otros países en desarrollo.

73. En la actualidad, no está suficientemente claro en muchos casos, como por ejemplo en el de la Convención de Yaundé<sup>3</sup>, si los países en desarrollo que conceden preferencias pueden concederlas también a otros países en desarrollo a cambio de otras concesiones por parte de estos últimos. Tampoco está claro si se les permitiría alterar la situación y conceder preferencias a otros países en desarrollo contra los países desarrollados que antes gozaban de ellas. Los países en desarrollo suelen temer, con o sin razón, que esas medidas les hagan perder las ventajas preferenciales o financieras de que disfrutaban en esos países desarrollados. Si se aclarase la situación jurídica, se eliminarían obstáculos reales o imaginarios a la expansión del comercio y a los esfuerzos de cooperación entre países en desarrollo.

74. Como es lógico, esa cuestión se resolvería si pudieran encontrarse resoluciones adecuadas para el problema de las preferencias especiales entre algunos países desarrollados y algunos países en desarrollo. Sin embargo, no es necesario aplazar la supresión de ese posible obstáculo a la expansión del comercio mutuo entre países en desarrollo hasta que se pueda resolver en su totalidad el problema de las preferencias especiales. Los países desarrollados pueden, por tanto, estudiar la posibilidad de esclarecer la situación diciendo formalmente que están dispuestos a renunciar a las ventajas preferenciales frente a otros países en desarrollo en lo relativo a todos aquellos productos respecto de los cuales un país en desarrollo desee conceder preferencias a otros países en desarrollo, ya sea dentro del marco de una unión aduanera, de una zona de libre comercio o de simples negociaciones por productos. Es preciso comprender que a los países en desarrollo que hagan uso de esa posibilidad no se les privará de ninguna de sus ventajas. Sin embargo, si los países desarrollados interesados estiman que siguen necesitando ventajas preferenciales contra países en desarrollo situados en una región distinta, podrán como mínimo, convenir en que renunciarán por anticipado a solicitar un trato preferencial contra países en desarrollo situados en la misma región.

75. Para negociar con éxito compromisos de expansión del comercio y de integración es preciso contar con negociadores experimentados y no sólo con una capacidad de análisis económico. Varios países en desarrollo no poseen ni suficientes economistas ni personal bastante experimentado para llevar negociaciones de tanta dificultad, especialmente si han de acelerarse los esfuerzos de expansión del comercio y de integración entre países en desarrollo. La asistencia técnica podría convertirse en un factor más importante que nunca para el éxito de esos esfuerzos si se pusieran a disposición de los países interesados no sólo economistas, sino también expertos versados en las negociaciones prácticas, sobre todo si conocen la experiencia obtenida en otras regiones en desarrollo.

<sup>3</sup> Convención de asociación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados africanos y malgache asociados a esta Comunidad, firmada en Yaundé en 1963.

## VI. — Consideraciones en torno a las medidas que podrían considerarse en el segundo período de sesiones de la Conferencia

### A. — CONSIDERACIONES GENERALES

76. Al examinar el tipo de medidas que podrían adoptarse en el segundo período de sesiones de la Conferencia en relación con la expansión del comercio y la integración de los países en desarrollo, cabe tener en cuenta una serie de factores. En primer lugar, se trata de una cuestión respecto de la cual existe, hablando en general, amplio acuerdo entre los Estados miembros de la UNCTAD, como lo demuestra la falta de oposición al adoptarse las principales recomendaciones del primer período de sesiones de la Conferencia (en particular, las contenidas en los anexos A.II.5, A.III.8, A.IV.10 y A.VI.6)<sup>4</sup>, así como en los debates de la Junta de Comercio y Desarrollo. Sin embargo, las recomendaciones mencionadas eran de carácter muy general, y los debates de la Junta se preocuparon más de subrayar la conveniencia de la expansión comercial y de la integración entre los países en desarrollo y de describir los esfuerzos realizados, que de las modalidades concretas de acción y de las soluciones que pudieran encontrarse a los diversos problemas en juego. Las cuestiones relativas a la expansión comercial y a la integración de los países en desarrollo tampoco fueron objeto de estudio detallado en las Comisiones de Productos Básicos, de Manufacturas y del Comercio Invisible y de la Financiación relacionada con el Comercio. Por consiguiente, no puede llegarse a la conclusión de que el acuerdo general observado haya de reflejarse necesariamente en el examen de cuestiones más detalladas o en la aplicación efectiva de las declaraciones de intención expresadas en términos generales.

### B. — EXPOSICIÓN POR LOS PAÍSES EN DESARROLLO DE LAS MEDIDAS QUE SE PROPONEN TOMAR

77. Entre las sugerencias formuladas con el fin de que en el segundo período de sesiones de la Conferencia puedan realizarse algunos progresos en este y otros aspectos, en comparación con las recomendaciones generales del primer período de sesiones, figura la idea, lanzada por el Grupo de Expertos de la UNCTAD y apoyada por la mayoría de los países en desarrollo, en el quinto período de sesiones de la Junta, de que « convendría que los países en desarrollo interesados y sus agrupaciones económicas examinaran la posibilidad de hacer públicas en el segundo período de sesiones de la Conferencia las medidas que se proponen tomar antes del tercer período de sesiones para fomentar el comercio y promover la cooperación económica entre ellos, en los planos regional, subregional o interregional »<sup>5</sup>. Estas declaraciones, en las que los países en desarrollo podrían indicar sus metas y objetivos en relación con las negociaciones que se lleven a cabo en

<sup>4</sup> *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).

<sup>5</sup> *Documentos oficiales de la Asamblea General, Vigésimo segundo período de sesiones, Suplemento N.º 14*, primera parte, párrafo 169.

los próximos años, tendría la ventaja de subrayar ante la opinión mundial, en términos particularmente claros, que los países en desarrollo están dispuestos a contribuir al logro de los objetivos de la UNCTAD. Obrando conforme a sus intenciones declaradas y ajustando sus relaciones comerciales económicas mutuas de manera que puedan facilitar el desarrollo, los países en desarrollo contribuirían por su parte a la estrategia global del desarrollo que se espera surja en el marco de la UNCTAD. Podrían examinarse regularmente las medidas tomadas por los países en desarrollo en este sentido, así como las recomendaciones dirigidas a los países desarrollados en relación con los demás temas del programa de la Conferencia.

78. Desde luego, el contenido real de estas declaraciones de intención no puede ser determinado por la Conferencia, sino que debe ser decidido por los propios países en desarrollo en sus respectivos órganos regionales y subregionales, en particular, en las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas. La mayor parte de los esfuerzos combinados en esta esfera se llevan a cabo en este marco, y en la mayoría de los casos no debiera ser difícil exponer en términos concretos los objetivos ya aceptados para las negociaciones que hayan de celebrarse en los próximos dos o tres años. Sólo así sería posible garantizar que las declaraciones de intención sean algo más que simples generalidades y que tengan en cuenta las distintas condiciones reinantes en las diversas regiones. Algunos de los objetivos intermedios mencionados en la sección IV de este informe podrían también incluirse entre las medidas que podrían examinarse, al igual que las medidas mencionadas en dicha sección que guarden relación con la expansión del comercio en el marco de los países en desarrollo en su conjunto.

#### C. — DEFINICIÓN Y APLICACIÓN DE UNA POLÍTICA INTERNACIONAL DE APOYO A LOS ESFUERZOS CONJUNTOS ENTRE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

79. En vista de la importante función que el apoyo internacional puede desempeñar en relación con los esfuerzos de expansión comercial e integración entre los países en desarrollo, también se ha sugerido — y así lo pidieron los países en desarrollo en el quinto período de sesiones de la Junta — que los desarrollados « examinasen seriamente antes del segundo período de sesiones de la Conferencia, la posibilidad de elaborar una declaración formal de apoyo a los esfuerzos de expansión comercial y de integración entre los países en desarrollo »<sup>6</sup>. Una declaración de este tipo permitiría a los países en desarrollo conocer más claramente qué objetivos se considerarían dignos de apoyo como contribución a la solución de los diversos problemas con que tropiezan los países en desarrollo en estos esfuerzos conjuntos. Desde luego, lo más probable es que los países desarrollados acepten una declaración conjunta de apoyo razonable si, en el segundo período de sesiones de la Conferencia, varios países en desarrollo están dispuestos a exponer sus intenciones así como los programas que ellos mismos piensan aplicar.

80. En cuanto al contenido real de esta declaración de apoyo por parte de los países desarrollados, podría

consistir, primeramente, en el reconocimiento de que los esfuerzos de expansión comercial e integración de los países en desarrollo son esenciales para el empleo racional de los recursos disponibles, si bien hay dificultades especiales, en particular en los esfuerzos más ambiciosos de este tipo, que los países en desarrollo generalmente no pueden resolver por sus propios medios exclusivamente. La solución a las dificultades mencionadas en la declaración, así como ciertos medios para llegar a esa solución (tales como las contribuciones a los bancos regionales para objetivos concretos, como los mencionados en los párrafos 54 a 59, o las contribuciones a los fondos de reserva para ciertos arreglos adecuados sobre pagos) quedarían entonces formalmente reconocidos como usos válidos de la asistencia exterior. A base de esta declaración, los países en desarrollo que realizasen esfuerzos conjuntos sabrían en lo futuro qué actitud podrían esperar en principio de los países desarrollados. Esto les permitiría prever entre ellos otros tipos de compromisos de mayor alcance, lo que a su vez induciría a los países desarrollados a poner más recursos a disposición de los países en desarrollo que realizasen tales esfuerzos. Finalmente, si todos los países desarrollados suscribiesen esta declaración, ello facilitaría los esfuerzos de los bancos regionales o subregionales existentes o nuevos para diversificar sus fuentes de apoyo más allá de los países donantes tradicionalmente interesados en la región.

81. Desde luego, como indicaron varios países desarrollados en el quinto período de sesiones de la Junta, la ayuda exterior concreta sólo puede concederse a base de la presentación de planes concretos que tendrían que incluir una evaluación razonable de las necesidades a que daría lugar su aplicación. Se plantea así la cuestión de dónde ha de tener lugar tal presentación. El procedimiento tradicional consistiría en que los grupos de países en desarrollo interesados enviase misiones a las distintas capitales de los países desarrollados para explicar su plan, así como los problemas que esperan encontrar; esto constituye, sin embargo, un proceso prolongado que no facilita el contacto con todos los países desarrollados para despertar su interés. Otro posible procedimiento consistiría en que dichos grupos expusiesen su caso en reuniones de las comisiones regionales de las Naciones Unidas; sin embargo, son pocos los países desarrollados que están representados en estas reuniones, y la preparación técnica de sus delegaciones es muy distinta. También podría hacerse esta presentación ante el Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), aunque podría considerarse que se trata de una organización integrada exclusivamente por países desarrollados con economías de mercado en la que, por otra parte, no figuran importantes países industrializados.

82. Por consiguiente, puede examinarse la cuestión de si no convendría establecer o utilizar un foro más universal en el que los países desarrollados y en desarrollo participasen en condiciones de igualdad y en el que los grupos interesados de países en desarrollo pudiesen presentar y explicar planes concretos cuando lo considerasen conveniente. La ventaja de este procedimiento sería que los países en desarrollo interesados podrían ponerse en

<sup>6</sup> *Ibid.*, párr. 172.

contacto con los presuntos países donantes, exponer sus dificultades en casos concretos, responder con un mínimo de duplicación de esfuerzos a las cuestiones que se planteasen y, en general, familiarizar a la comunidad internacional con sus necesidades concretas para resolver tales dificultades. A condición de que se establezca una estrecha cooperación con las comisiones económicas regionales de las Naciones Unidas, con los bancos regionales de desarrollo y con otras instituciones internacionales interesadas, la UNCTAD podría constituir un marco adecuado a tal efecto, o cooperar a su establecimiento. La declaración formal de apoyo discutida en los párrafos 79 y 80 constituiría una buena base para las medidas iniciadas en dicho marco, que a su vez serían un instrumento para llevar a cabo, en relación con ciertos esfuerzos conjuntos concretos, una política internacional generalmente reconocida. Aunque no se elaborase una declaración conjunta satisfactoria, el intercambio de opiniones sobre planes concretos en dicho marco permitiría el nacimiento y cristalización graduales de dicha política internacional en apoyo de la cooperación económica entre los países en desarrollo.

#### D. — LOGRO DE UN ACUERDO INTERNACIONAL SOBRE PROBLEMAS CONCRETOS

83. Además de tomar nota de las declaraciones de intención de los países en desarrollo y desarrollados por lo que respecta a la expansión comercial y a la integración en el tercer mundo, y de considerar dichas declaraciones en el marco de una nueva política global de comercio y desarrollo, el segundo período de sesiones de la Conferencia podría tratar de llegar a un acuerdo internacional sobre una serie de problemas concretos en esta esfera. Desde luego, la negociación de los distintos compromisos mutuos por parte de los países en desarrollo en relación con los esfuerzos regionales o subregionales sólo puede llevarse a cabo en las distintas regiones. Sin embargo, existen algunos problemas concretos en los que tales esfuerzos, así como la expansión comercial interregional, podrían facilitarse considerablemente si fuese posible llegar a un acuerdo internacional en el marco de la UNCTAD. Además, existen otros problemas que tal vez no estén todavía maduros para que se tome una decisión sobre los mismos en el segundo período de sesiones de la Conferencia, pero en relación con los cuales podrían darse indicaciones con miras a su estudio (por ejemplo, provisión de créditos para la exportación y seguros de crédito en el comercio entre los países en desarrollo, modo de ampliar el comercio de productos básicos entre los países en desarrollo). En los párrafos siguientes se enumeran algunos de estos problemas en los que el acuerdo internacional puede resultar especialmente conveniente y respecto de los cuales no parece necesario ningún estudio adicional.

84. La cuestión de si los países en desarrollo deben establecer entre sí acuerdos multilaterales de pagos combinados con facilidades de crédito no ha podido resolverse a lo largo de los años. La actitud negativa de las autoridades monetarias internacionales respecto a ciertos tipos de acuerdos de pagos tal vez haya desanimado a algunos países en desarrollo a considerar soluciones que

les hubiesen permitido iniciar más resueltamente esfuerzos mutuos de liberalización. Sin embargo, tal vez las actitudes a este respecto hayan evolucionado hasta cierto punto. Si ello fuese así, convendría obtener en el segundo período de sesiones de la Conferencia una confirmación oficial de dicha evolución para que los países en desarrollo no se sientan ya cohibidos, sino más bien alentados a examinar planes concretos<sup>7</sup>. También podría examinarse a este respecto la cuestión de conceder a los países en desarrollo, en relación con sus esfuerzos mutuos de liberalización del comercio, derechos especiales de giro en el marco del FMI, así como otras posibles formas de acuerdos de pagos.

85. La posición de los países relativamente menos avanzados en relación con los esfuerzos de expansión comercial entre los países en desarrollo tal vez tenga que aclararse también en algunos aspectos. En varios de los actuales planes regionales y subregionales, existen ya disposiciones más o menos adecuadas en favor de los países menos avanzados. Puesto que se están examinando ahora las medidas interregionales de expansión comercial, habría que asegurar que el intercambio de preferencias entre los países más avanzados — que tal vez tengan un interés especial en dichas negociaciones interregionales —, no pusiesen en peligro los intereses concretos de exportación de los países en desarrollo menos avanzados, colocándoles así en una posición de mayor desventaja. Esto no ocurriría si tales concesiones preferenciales se hiciesen extensivas automáticamente a todos los países en desarrollo, participasen o no en las negociaciones en cuestión. Si esto no fuese así, podrían examinarse en el segundo período de sesiones otros medios de evitar perjuicios a los países menos avanzados. Uno de los medios sería establecer que tales preferencias tuviesen que hacerse extensivas automáticamente a todos los países menos avanzados o, por lo menos, a aquellos países menos avanzados que pertenecen a la misma región que el país que concede la preferencia. Además, por lo que respecta al establecimiento por parte de los países desarrollados de un sistema preferencial para las exportaciones industriales procedentes de los países en desarrollo, se ha formulado la sugerencia de que los países en desarrollo más avanzados manifestasen, en principio, que están dispuestos a conceder preferencias a los países en desarrollo menos avanzados en la medida que aumenten sus propias exportaciones como resultado del establecimiento de un sistema de preferencias industriales. Los productos industriales relativamente escasos de los países en desarrollo menos avanzados tienen, en ciertos casos, más posibilidades de competir con éxito en los mercados de los países en desarrollo más avanzados, en que la competencia es a menudo aguda. La aceptación de este principio puede, por lo tanto, contribuir a equilibrar las ventajas entre todos los países en desarrollo en relación con el establecimiento de un sistema general de preferencias.

86. Podría también examinarse y decidirse en qué casos y en qué medida pueden los países en desarrollo

<sup>7</sup> Merecen especial atención a este respecto las recomendaciones del Grupo de Expertos de la UNCTAD sobre *Acuerdos de pagos entre países en desarrollo para la expansión del comercio* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 67.II.D.8), párrs. 81 a 88.

hacer extensivos a otros países en desarrollo, a base de ventajas recíprocas, las preferencias que actualmente conceden a algunos países desarrollados, además de conceder preferencias a dichos países en desarrollo que no concediesen a los países desarrollados en cuestión. Esta cuestión interesa a los países en desarrollo de todas las regiones. Así pues, tal vez convenga adoptar una solución generalmente aplicable, tanto más cuanto que todos los países desarrollados han destacado la especial importancia que atribuyen a los esfuerzos regionales de expansión comercial e integración entre los países en desarrollo. Esta solución general eliminaría las posibles ambigüedades, y los países en desarrollo que realizasen esfuerzos conjuntos estarían seguros de que no tendrían que negociar, tal vez partida por partida, ciertas compensaciones con los países desarrollados cada vez que quisieran entablar negociaciones o cumplir los compromisos contraídos con otros países en desarrollo.

87. Tanto en el primer período de sesiones de la Conferencia como en el CAD se ha considerado conveniente que un país en desarrollo pueda utilizar los fondos de asistencia procedentes de los países desarrollados para efectuar importaciones de otros países en desarrollo. Sin embargo, prácticamente no se ha tomado ninguna medida para que estas adquisiciones resulten posibles. En el segundo período de sesiones podrían examinarse los pasos necesarios para llevar a cabo esta idea, por ejemplo, en el marco regional o respecto de una proporción limitada de los fondos de ayuda.

#### E. — ARREGLOS INSTITUCIONALES PARA LAS FUTURAS ACTIVIDADES DE LA UNCTAD EN LA ESFERA QUE SE EXAMINA

88. En el segundo período de sesiones de la Conferencia pueden examinarse también las actividades que la UNCTAD podría iniciar útilmente en lo futuro en materia de expansión comercial, cooperación económica e integración entre los países en desarrollo. La nueva importancia atribuida a las medidas convergentes que han de tomar tanto los países desarrollados como los países en desarrollo parece exigir una mayor atención al respecto por parte de la UNCTAD y de sus órganos auxiliares. La experiencia ha demostrado que la dispersión de este tema entre las diversas comisiones de la UNCTAD no ha resultado especialmente fructífera para impulsar el examen de los muchos estudios y sugerencias presentados por los grupos de expertos y por la secretaría. Cada comisión presta especial atención a la mejora de las relaciones entre los países en desarrollo y desarrollados, problema que, a corto plazo, es sin duda de mayor urgencia. Si el afianzamiento de los vínculos económicos y comerciales entre los países en desarrollo ha de recibir entre el segundo y el tercer período de sesiones de la Conferencia la atención que esta cuestión merece como elemento esencial de una política global de desarrollo, tal vez convenga confiarla a una comisión de la UNCTAD especialmente creada para este fin.

89. La necesidad de este arreglo institucional tal vez se deba también a la unidad especial de la cuestión; a decir verdad, la expansión del comercio de productos básicos

entre los países en desarrollo difícilmente puede considerarse con independencia de su comercio de manufacturas, y cualquier expansión comercial entre estos países depende tan estrechamente de una acción simultánea en el sector de la financiación y los pagos que los aspectos comerciales y financieros probablemente debieran ser considerados por el mismo órgano si se quiere evitar un enfoque fraccional y se desean encontrar soluciones efectivas. Finalmente, el examen de esa cuestión sólo puede resultar útil si asisten a las reuniones representantes de países y grupos directamente responsables de este sector de las relaciones económicas exteriores y que conozcan a fondo los problemas prácticos que se plantean. Este factor parecería exigir también algunos arreglos institucionales nuevos concebidos especialmente teniendo en cuenta estas cuestiones.

90. Entre las cuestiones concretas para cuyo examen haya tal vez que establecer nuevos mecanismos institucionales adecuados figuran las siguientes: en primer lugar, podría haber algunos problemas, incluso entre aquellos que tal vez se hayan examinado en el segundo período de sesiones de la Conferencia (tales como acuerdos sobre pagos, la posición de los países relativamente poco avanzados, o el efecto de las preferencias inversas sobre el comercio entre países en desarrollo), que tal vez tengan que ser examinados posteriormente entre los gobiernos antes de que puedan encontrarse soluciones plenamente satisfactorias. En segundo lugar, si se acepta la idea de que la UNCTAD puede representar una función útil para contribuir a movilizar el apoyo diversificado en pro de los planes de expansión comercial e integración entre los países en desarrollo (véanse párrafos 80 y 81), habría que crear igualmente una estructura institucional de carácter permanente o especial que pudiese ponerse fácilmente a disposición de los grupos que desearan recurrir a ella. En tercer lugar, los gobiernos y grupos de países tal vez deseen dar instrucciones para conseguir que los esfuerzos de investigación de la secretaría en esta esfera se orienten hacia aquellos problemas que son de interés práctico común a todos ellos. Por otra parte, tal vez deseen discutir los resultados de esta investigación entre sí, e intercambiar sus experiencias, tanto más cuanto que existe un amplio campo, hasta ahora sin explotar, para que las diversas regiones aprendan de los éxitos o fracasos de las demás. Esta tarea podría también realizarse en el marco de un comité al que asistirían los expertos gubernamentales y regionales en estas materias, los cuales podrían reunirse, por ejemplo, una vez al año, siempre que se tuviese el cuidado de redactar un programa concreto, que no supusiese una injerencia en las responsabilidades propias de los órganos regionales existentes. Al preparar el programa de trabajo de este comité, se debería tener en cuenta constantemente que en las Naciones Unidas la responsabilidad primordial en cuanto a los esfuerzos regionales corresponde a las comisiones económicas regionales. El papel de la UNCTAD sería, pues, de apoyo. Un comité de este tipo debería, por consiguiente, ocuparse de los problemas que puedan discutirse útilmente en un marco universal con objeto de facilitar su solución.

91. Se plantea asimismo la cuestión de la organización de las negociaciones comerciales entre todos los países en desarrollo interesados, independientemente de que se

encuentren o no en la misma región. Ya se han tomado iniciativas con miras a estas negociaciones entre países en desarrollo que son partes contratantes del GATT. Si otros países en desarrollo miembros de la UNCTAD mostrasen también interés en tales negociaciones, tal vez conviniese adoptar fórmulas adecuadas para combinar los esfuerzos entre la UNCTAD y el GATT a fin de que todos los países interesados pudiesen participar en condiciones de igualdad. La cuestión de las normas aplicables a tales negociaciones así como a la protección de los intereses de los países miembros de la UNCTAD que no participasen en ellas podrían también considerarse con fruto en el marco del mecanismo institucional permanente establecido bajo los auspicios de la UNCTAD. En todo caso, para evitar duplicaciones y dispersión de esfuerzos parecería necesario que la UNCTAD y el GATT tomasen las medidas conjuntas adecuadas en esta esfera.

92. Finalmente, se plantea la cuestión de la asistencia técnica, en el sentido más amplio del término, en relación con los esfuerzos de expansión comercial e integración entre los países en desarrollo. Para tal fin, la secretaría se ha estado preparando para buscar, con la cooperación de los gobiernos y de los órganos regionales, expertos con la experiencia necesaria para formular sugerencias prácticas. A través de los conductos adecuados, está en condiciones de proponer los nombres de estos expertos a los países y agrupaciones interesados. Será mucho más fácil atraer el interés de expertos realmente preparados si pueden darse indicaciones concretas en cuanto a las intenciones de los gobiernos interesados a fin de que haya oportunidades razonables de llevar a cabo el trabajo iniciado.

93. La asistencia técnica puede resultar mucho más efectiva si los esfuerzos de investigación de la secretaría en esta esfera se orientan a la búsqueda de soluciones prácticas a los problemas concretos que tienden a plan-

tearse en relación con los esfuerzos de expansión comercial e integración y que presentan interés común para diversas regiones en desarrollo. Entre estos problemas figuran los siguientes: modo de alcanzar ciertos objetivos intermedios (como el límite máximo de protección) en los esfuerzos de expansión comercial entre los países en desarrollo; métodos para relacionar la liberalización comercial con la distribución de las inversiones; fórmulas para distribuir los distintos beneficios a que den lugar las empresas multinacionales; aplicabilidad de los planes de compensación fiscal y criterios que se han de seguir al respecto. En realidad, ya no es necesario demostrar las ventajas teóricas de la expansión comercial y de la integración entre los países en desarrollo, y por consiguiente, la investigación debe centrarse principalmente en torno a la búsqueda de soluciones operacionales. Los resultados de la investigación podrían ponerse, por ejemplo, en forma de documentos ordinarios de investigación, a disposición de las comisiones regionales, grupos, gobiernos y expertos en esta esfera. El personal dedicado a esta investigación comparativa podría prestar también servicios de asesoramiento cuando así se solicitase. En relación con ciertos problemas, podrían organizarse simposios siempre que se creasen las condiciones para un franco intercambio de opiniones entre los participantes procedentes de distintas regiones y con una formación práctica y académica. Gracias a estos diversos procedimientos, la UNCTAD podría establecer las condiciones adecuadas para el intercambio de experiencias en esta esfera. Si en el segundo período de sesiones de la Conferencia se estimase que éste sería un modo de proceder adecuado para la secretaría, habría que hacer los arreglos orgánicos adecuados. Si la intensificación de los esfuerzos con miras a la expansión del comercio y a la cooperación económica entre los países en desarrollo se considera esencial para acelerar el desarrollo económico, la comunidad internacional podría, con toda razón, aportar todo su apoyo financiero, técnico e intelectual.

## DOCUMENTO TD/16

### El problema de las preferencias especiales — Aspectos de la política comercial

#### Informe de la secretaría de la UNCTAD

[Texto original en inglés]

[12 de enero de 1968]

#### ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>
INTRODUCCIÓN . . . . .	1- 3
I. PLANTEAMIENTO GENERAL DEL PROBLEMA . . . . .	4-32
II. LOS PROBLEMAS DE LAS VENTAJAS EQUIVALENTES Y DE LA CUANTIFICACIÓN DE LOS EFECTOS DE LAS PREFERENCIAS ESPECIALES, DE SU ELIMINACIÓN Y DE LAS MEDIDAS INTERNACIONALES QUE PUEDEN ADOPTARSE COMO ALTERNATIVA A AQUÉLLAS . . . . .	33-44
III. MEDIDAS INTERNACIONALES PARA PROPORCIONAR VENTAJAS POR LO MENOS EQUIVALENTES . . . . .	45-71
IV. MEDIDAS DE SALVAGUARDIA PARA TERCEROS PAÍSES EN DESARROLLO EN CASO DE MANTENIMIENTO PROVISIONAL DE PREFERENCIAS ESPECIALES . . . . .	72-85
V. ACCIÓN FUTURA . . . . .	86-89

#### Introducción

1. Este informe se ocupa de un aspecto concreto de la ejecución de la recomendación A.II.1 del primer período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, relativa a los convenios internacionales sobre productos básicos, eliminación de los obstáculos y expansión del comercio<sup>1</sup>. La sección II.A de esa recomendación, que, en su párrafo 3, aboga por que los países desarrollados eliminen los obstáculos arancelarios y no arancelarios al comercio de los países en desarrollo, propone lo siguiente en las disposiciones transitorias del párrafo 6:

« Los acuerdos preferenciales entre países desarrollados y países en desarrollo que entrañen discriminaciones respecto de otros países en vías de desarrollo y que sean indispensables para el mantenimiento y el aumento del total de los ingresos de exportación, así como para el incremento económico de los países poco desarrollados que en la actualidad gozan de ellos, deberán ser suprimidos a medida que sean efectivamente aplicadas, en favor de esos países, medidas internacionales que les aseguren ventajas por lo menos equivalentes. Esas medidas internacionales deberán ser adoptadas de manera gradual, de tal forma que sean aplicadas antes del fin del Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo. »

2. Esta idea se recoge también en el Octavo Principio General<sup>2</sup> que, entre otras cosas, dice lo siguiente:

« Las preferencias especiales de que gozan actualmente algunos países en desarrollo en ciertos países desarrollados deberán ser consideradas como transi-

torias y sujetas a disminución progresiva. Deberán suprimirse tan pronto como entren en vigor medidas internacionales efectivas que garanticen por lo menos ventajas equivalentes a los países interesados. »

3. Del empleo de la palabra « preferencia », y también del contexto, se deduce que la recomendación no está destinada a abarcar todo el campo de los vínculos especiales que pueden existir entre ciertos países, sino que aspira a la eliminación gradual y a la sustitución de las preferencias especiales que están directamente relacionadas con el comercio internacional y que entran en contradicción con el principio de la no discriminación comercial con respecto a otros países en desarrollo. La recomendación se refiere, pues, principalmente a las preferencias de carácter discriminatorio en materia de derechos de aduana, restricciones cuantitativas, gravámenes internos y demás exigencias relacionadas con la importación y la exportación. El trato privilegiado en sectores no comerciales tales como, por ejemplo, la ayuda económica, la asistencia técnica, la cooperación monetaria y los vínculos especiales, comerciales y de otro tipo, quedan fuera del ámbito de este informe.

#### I. — Planteamiento general del problema

4. Históricamente, los vínculos económicos especiales entre ciertos países industriales y sus posesiones de ultramar surgieron como consecuencia del sistema colonial. La economía de los territorios ultramarinos dependientes se orientaba fundamentalmente en el sentido de favorecer la afluencia de materias primas industriales y productos alimenticios a las metrópolis desarrolladas y la circulación, en sentido inverso, de productos industriales, especialmente bienes de consumo, procedentes de las mismas.

5. Inicialmente, estos vínculos especiales no se caracterizaban por un trato especial para el comercio mutuo,

<sup>1</sup> 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. 29 a 34.

<sup>2</sup> *Ibid.*, pág. 22.

aunque existían desde luego ciertas preferencias arancelarias. Durante la gran crisis económica y la consiguiente oleada proteccionista que se produjeron alrededor de 1930, los vínculos especiales llegaron a cobrar su más plena expresión en las preferencias comerciales arancelarias y no arancelarias entre la mayoría de los países interesados. Aunque alzaron barreras proteccionistas contra las importaciones procedentes de terceros países, las metrópolis conservaron el régimen de libre comercio con sus territorios dependientes y, de este modo, surgieron las zonas de comercio preferencial.

6. La fuerte concentración del comercio característica de las zonas preferenciales resultó fomentada por unos márgenes preferenciales considerablemente más altos que los actuales, por unos acuerdos de compra en grandes cantidades y de comercialización dirigida, por unas restricciones cuantitativas preferenciales muy amplias y por el control de cambios. Existía, sin embargo, al mismo tiempo la fuerte influencia de los tradicionales vínculos comerciales y no comerciales entre las metrópolis y las administraciones coloniales, la garantía de las inversiones por la potencia metropolitana, los vínculos en materia de comercialización, inversiones, y entre compañías, los sistemas comunes en los sectores bancario, monetario y de seguros y la presencia de colonos europeos, así como las afinidades lingüísticas y culturales, sociales y políticas de diverso tipo.

7. Las preferencias comerciales, y en particular las arancelarias, no bastan para explicar completamente la estructura geográfica de las corrientes comerciales de los diversos productos y ni siquiera la del comercio total de un país. De hecho, es posible que diversos efectos atribuidos a las preferencias comerciales se deban a los vínculos especiales existentes en sectores que no tienen nada que ver con el comercio.

8. Si se produce una depresión en los mercados mundiales de productos básicos y los precios bajan, las preferencias comerciales especiales tienden a modificar la estructura geográfica del comercio. En tales condiciones, las preferencias arancelarias por sí solas difícilmente pueden estimular nuevas inversiones para la expansión de la producción.

9. Tras conseguir la independencia política, la estructura económica de muchos países en desarrollo, y especialmente la de aquellos que han llegado a ser políticamente independientes en fecha relativamente reciente, siguió estando determinada en gran parte por sus antiguos vínculos económicos. Siguieron exportando sobre todo productos primarios, y los países desarrollados vinculados a ellos con lazos preferenciales conservaron su carácter de mercado más importante y de proveedor.

10. Con miras a conservar su posición en sus mercados de exportación más importantes y a garantizar a sus futuros productos elaborados un mejor acceso a esos mercados protegidos y conseguir las ventajas especiales financieras y de otro tipo, que revisten gran trascendencia para su desarrollo, la mayoría de los países en desarrollo optaron por conservar sus vínculos económicos especiales, incluyendo los aranceles preferenciales y otras características propias del comercio mutuo con los países desarrollados en cuestión.

11. La consecución de la independencia política por parte de un gran número de países en desarrollo, especialmente en África, coincidió con la creación de agrupaciones económicas regionales de los países desarrollados en Europa. Tanto en la Comunidad Económica Europea (CEE) como en la Asociación Europea de Libre Intercambio (AELI) figuran los principales países que pertenecen a los más importantes sistemas preferenciales existentes que afectan a un número considerable de países en desarrollo. La integración económica regional de los países desarrollados ejerce una influencia muy fuerte sobre los acuerdos preferenciales especiales<sup>3</sup>.

12. La creación de la CEE trajo consigo la ampliación geográfica de la zona en la que los productos gozan de un acceso preferencial en franquicia de derechos. En un primer momento, los territorios ultramarinos (sobre todo los franceses y también en cierta medida los italianos, belgas y neerlandeses) se beneficiaban de esas preferencias en sus respectivos mercados metropolitanos. En la CEE, el acceso preferencial se hizo extensivo a todos los demás mercados de la Comunidad, por ejemplo, al de la República Federal de Alemania que — aun siendo un importante mercado dinámico — había resultado hasta entonces accesible a todos los países en desarrollo en condiciones de igualdad<sup>4</sup>. Se produjo, en cambio, una reducción general de los márgenes preferenciales y se pasó gradualmente del sistema de acuerdos especiales de comercialización, que aseguraban a ciertos productos de los países en desarrollo mercados y precios garantizados (en Francia y en Italia) al régimen de precios de mercado mundial.

13. Los países asociados otorgaron preferencias recíprocas en materia de aranceles y de cupos a todos los miembros de la CEE y empezaron a suprimir sus derechos aduaneros y restricciones cuantitativas (con ciertas excepciones) para todos los miembros de la CEE.

14. En el caso de la AELI la posición de los países en desarrollo que se benefician del régimen de preferencias del Commonwealth<sup>5</sup> quedó afectada por la creación de la zona de libre intercambio, dado que sus, industrias y productos tienen que competir en condiciones de igualdad, en el mercado del Reino Unido, no solamente con las industrias británicas y las de otros países desarrollados del Commonwealth, sino también con las importaciones con franquicia de derechos procedentes de otros países miembros de la AELI, por lo que se refiere a los productos industriales<sup>6</sup>. Por supuesto, la medida en que quedan

<sup>3</sup> Desde un punto de vista jurídico, las preferencias podrían asumir asimismo la forma de uniones aduaneras o de zonas de libre intercambio. Independientemente de que satisfagan o no los requisitos propios de esa forma, en el presente informe se las considera « acuerdos preferenciales » a no ser que se les atribuya con carácter general otra índole.

<sup>4</sup> La ampliación geográfica de las preferencias especiales no se aplicó a todos los proveedores preferenciales. Marruecos y Túnez, por ejemplo, conservaron sus preferencias en Francia solamente, aplazándose hasta unas negociaciones posteriores la ampliación de los acuerdos preferenciales a otros países de la CEE.

<sup>5</sup> Resultó análogamente afectada la posición en Portugal de los territorios ultramarinos de este país.

<sup>6</sup> En ciertos casos en los que el arancel preferencial del Reino Unido es mayor que cero no reciben un trato de franquicia de derechos en condiciones de igualdad con los miembros de la AELI.

afectados está en función de la composición por productos y de la estructura geográfica de su comercio de exportación. En el caso de la CEE no ha habido prácticamente efecto alguno sobre el comercio de los países asociados en desarrollo, debido principalmente al bajo nivel de desarrollo de sus industrias manufactureras<sup>7</sup>; en la AELI, en cambio, la consecuencia ha sido una considerable degradación de las ventajas competitivas inherentes a las preferencias del Commonwealth. La proporción que corresponde a los suministros preferenciales en las importaciones totales en el Reino Unido de productos manufacturados procedentes de países en desarrollo es superior al 70%, lo cual pone de manifiesto que los países en desarrollo del Commonwealth, en particular los asiáticos — en contraste con los Estados africanos asociados a la CEE y al Commonwealth — han logrado asegurarse unos importantes mercados de exportación para sus productos manufacturados, en especial para los textiles, en el Reino Unido.

15. Conviene citar asimismo las preferencias especiales existentes entre los Estados Unidos y Filipinas, que se van suprimiendo gradualmente y cuya eliminación total está prevista para 1974. Siguen aplicándose, y en los últimos años se han intensificado, las ventajas cuantitativas y los precios especiales concedidos a ciertos países al amparo de la *Sugar Act* de los Estados Unidos.

16. Por todo lo anteriormente expuesto la Conferencia, en su primer período de sesiones, aprobó por unanimidad unas directrices sobre el paso del sistema de convenios preferenciales especiales a unas soluciones a escala mundial, al adoptar la recomendación A.II.1 relativa a los convenios internacionales sobre productos básicos, eliminación de los obstáculos y expansión del comercio. Al abogar por que los países desarrollados eliminen los obstáculos arancelarios y no arancelarios que se oponen al comercio de los países en desarrollo, recomendó como disposición transitoria la eliminación gradual de los acuerdos preferenciales discriminatorios a medida que sean efectivamente aplicadas medidas internacionales que aseguren ventajas por lo menos equivalentes. Así pues, la solución general de los problemas comerciales de todos los países en desarrollo y los acuerdos preferenciales especiales para algunos de ellos han quedado situados en la perspectiva más adecuada.

17. El Convenio de Asociación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados Africanos y Malgache asociados a esta Comunidad, que entró en vigor el 1.º de junio de 1964 para un período de cinco años, incitó a otros países en desarrollo a gestionar acuerdos preferenciales con la CEE. En julio de 1966 se concertó un acuerdo de asociación, inspirado en la Convención de Yaundé, entre la CEE y Nigeria. En síntesis, se decide en él la ampliación a los productos nigerianos del trato preferencial concedido a los dieciocho Estados asociados<sup>8</sup>; Nigeria concederá

preferencias arancelarias a un cierto número de productos manufacturados importados de la CEE.

18. No han concluido todavía las negociaciones sobre asociaciones preferenciales similares de países del África oriental (Kenia, República Unida de Tanzania y Uganda) por no haberse llegado a un acuerdo sobre el alcance de las preferencias recíprocas que esos países habrían de conceder a la CEE. Se ha logrado un apreciable progreso en la negociación de una ampliación análoga de los acuerdos preferenciales, por parte de la CEE, a los países mogrebinos, así como a Israel y otros varios países.

19. Hasta el momento, la ampliación por todos los países de la CEE de las preferencias especiales a los Estados asociados no ha introducido un cambio sustancial en la estructura de exportación de estos últimos y ello les ha impulsado a intentar consolidar las ventajas especiales<sup>9</sup>. Por otra parte, la ampliación del acceso preferencial a los mercados de otros países desarrollados que estaban hasta entonces abiertos a todos los países en condiciones de igualdad hizo nacer en los demás países en desarrollo el temor de que quedaran amenazados los mercados importantes de sus productos de exportación tradicionales. La ulterior ampliación del trato preferencial a otros mercados de países desarrollados y a otros países en desarrollo, así como el hecho de que no se haya logrado progreso alguno en lo que se refiere a dar una solución general favorable para todos los países en desarrollo, incitó a los países en desarrollo objeto de discriminación a buscar una solución especial a sus problemas, bien fuera aplicando un trato preferencial o bien preparando la adopción de otras medidas defensivas.

20. En la América Latina persistió la grave preocupación suscitada por la política de preferencias de la CEE. Los países latinoamericanos solicitaron de ella que eliminara las preferencias especiales, sobre todo dentro del marco de los acuerdos internacionales sobre productos básicos y, al mismo tiempo, estudiaron seriamente la posibilidad de compensar su desventaja recurriendo a acuerdos comerciales preferenciales en el hemisferio occidental<sup>10</sup>.

21. Una reacción en cadena como la que se ha producido en los últimos años pone de manifiesto que toda ampliación geográfica de las preferencias especiales, semejante

<sup>7</sup> Las preferencias recíprocas concedidas por los Estados asociados a aquellos países de la CEE que no gozaban antes del acceso preferencial han contribuido a que aumente la proporción que corresponde a estos últimos en las importaciones totales de los Estados asociados.

<sup>8</sup> En una carta de 10 de agosto de 1965 a los Presidentes de las Repúblicas americanas, el Comité Interamericano de la Alianza para el Progreso (CIAP) declara que, aunque se opone a la creación de esferas de influencia, propone a la urgente consideración de los gobiernos del hemisferio que se adopte una política transitoria de defensa con base en medidas destinadas a compensar tales diferencias extracontinentales. Es injusto que los productos de algunos de los países en desarrollo se beneficien de las preferencias existentes fuera del hemisferio y que, al mismo tiempo, tengan acceso sin discriminación al mercado de los Estados Unidos. Se debería, pues, desarrollar una política compensatoria de la discriminación que se hace en contra de la América Latina y dicha política podría elaborarse en forma objetiva, producto por producto, en condiciones que faciliten el retorno al comercio no discriminado tan pronto como las prácticas discriminatorias antes referidas sean abolidas en otros continentes.

<sup>7</sup> En 1965 los 18 Estados Africanos y Malgache asociados proporcionaron en régimen de preferencia productos manufacturados equivalentes tan sólo al 6% aproximadamente de las importaciones totales de la CEE de este tipo de productos (secciones 5 a 8 de la clave de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), excluidos los metales comunes enumerados en los caps. 67 y 68) procedentes de países en desarrollo (véase, *infra*, TD/16/Supp. 1).

<sup>8</sup> Véase, *infra*, la nota 14.

a la que se ha producido con motivo de la formación de la CEE, suscita la tendencia a realizar otras ampliaciones del mismo tipo. La proliferación de acuerdos preferenciales especiales coloca en una situación particularmente desfavorable a los países en desarrollo que no gozan del acceso preferencial a un mercado desarrollado y también a aquellos cuyas exportaciones están integradas por un producto o un pequeño número de productos que tienen su mercado principal en los países desarrollados miembros de las agrupaciones.

22. La ampliación territorial del sistema especial de preferencias supone no solamente un mayor margen para la discriminación, sino también una mayor posibilidad de autosuficiencia interna de la agrupación ampliada. En el caso de los países situados fuera de la zona preferencial, la pérdida potencial de mercados resulta tanto más grave cuanto mayor es el número de países incluidos, mayores sus potencialidades de producción y el carácter complementario de sus recursos y más amplio el margen de discriminación en las preferencias. Además de todo ello, la creación de grandes zonas comerciales protegidas facilita una posible afluencia de capital a las mismas.

23. Dado que un cierto número de países incluidos en el sistema preferencial son productores reales o potenciales de bienes suministrados tradicionalmente por los países en desarrollo excluidos del sistema, es probable que una nueva proliferación de acuerdos comerciales preferenciales se haga sentir seriamente en las exportaciones de otros países en desarrollo a los países desarrollados pertenecientes a dichas zonas. Otro importante aspecto es la repercusión que las preferencias recíprocas de que gozan los países desarrollados de la zona preferencial tienen sobre el progreso en materia de expansión del comercio, cooperación económica e integración regional o sub-regional entre los países en desarrollo.

24. Los actuales acuerdos preferenciales especiales, unidos a la tendencia de varios países en desarrollo a llegar a soluciones especiales similares en relación con la ampliación de esos acuerdos, interponen un obstáculo importante a la negociación de soluciones generales que beneficien a todos los países en desarrollo<sup>11</sup>.

25. Del ingreso en la CEE de nuevos países desarrollados — más concretamente Dinamarca, Irlanda, Noruega y el Reino Unido — podría derivarse otra ampliación

<sup>11</sup> Con ocasión de las negociaciones arancelarias Kennedy, por ejemplo, el Reino Unido ofreció inicialmente una reducción más importante de las preferencias del Commonwealth para los productos tropicales, a condición de que los proveedores preferenciales del Commonwealth obtuvieran mejores condiciones de acceso a otros países industrializados. Esta oferta no fue mantenida en su totalidad, dado que las medidas tomadas por esos países no bastaban para justificar la eliminación de todas las preferencias y derechos del Reino Unido respecto de los productos tropicales. Por ello, casi las dos terceras partes del comercio preferencial total del Reino Unido con los países en desarrollo del Commonwealth que participaron en las citadas negociaciones arancelarias (y que equivalían a más del 50 % de las importaciones totales del Reino Unido procedentes de todos los países en desarrollo beneficiarios de las preferencias del Commonwealth) quedaron excluidas de las reducciones arancelarias (véase *The White Paper on the Kennedy Round of Trade Negotiations 1964-1967*, H. M. Stationery Office Cmnd. 3347, párr. 46). Cabe citar asimismo las dificultades que se plantean al tratar de concertar acuerdos eficaces en escala mundial sobre ciertos productos primarios (el cacao y el azúcar, por ejemplo), dificultades relacionadas con los acuerdos preferenciales especiales vigentes.

geográfica de las preferencias especiales. Según toda probabilidad, se pediría a todos los nuevos miembros de la CEE que mantuvieran con los países asociados las mismas relaciones que tienen los actuales miembros de la Comunidad y, recíprocamente, se exigiría a los países asociados que concedieran a los nuevos miembros de la CEE el mismo trato que a los actuales miembros.

26. Si el Reino Unido ingresara en la CEE se producirían inevitablemente cambios importantes en el sistema de preferencias del Commonwealth. Por un lado, el hecho que dicho país aceptara el arancel exterior común entrañaría probablemente la supresión de las preferencias arancelarias para ciertos países del Commonwealth<sup>12</sup> que, a su vez, en la medida en que conceden preferencias recíprocas especiales a las importaciones procedentes del Reino Unido, quizás no estuvieran dispuestos a mantener ese régimen. Por otra parte, para la solución de los problemas que se plantean a los países en desarrollo del Commonwealth se podría recurrir no solamente a acuerdos comerciales especiales con la CEE (como los proyectados en 1962 para los países asiáticos del Commonwealth) sino también a nuevos acuerdos preferenciales especiales<sup>13</sup>.

27. Estas consideraciones indican que para todos los países en desarrollo, incluyendo los que ahora gozan de preferencias especiales, y de hecho para todo el comercio mundial, resultaría más conveniente que se procurara, en vez de seguir aumentando las preferencias especiales de carácter discriminatorio, dar soluciones generales a los problemas del comercio de todos los países en desarrollo.

28. De la situación económica, comercial y financiera general de los países que gozan de preferencias especiales se desprende claramente que el paso de esas preferencias especiales a una competencia en condiciones de igualdad puede plantear considerables problemas a la inmensa mayoría de ellos y, en particular, a los que no podrían competir eficazmente con otros países en desarrollo o que dependen de productos básicos que ofrecen una perspectiva muy poco prometedora.

29. La situación de cada uno de esos países varía en función de la composición por productos de sus exportaciones y la distribución geográfica de éstas, así como de las características y amplitud de sus actuales vínculos con los países desarrollados y de su potencial económico concreto. En el caso de varios de ellos, la eliminación de las preferencias comerciales especiales obligaría a introducir en su producción y comercialización importantes reajustes en función del aumento de la competencia, a expandir sus exportaciones a nuevos mercados, de países desarrollados y en desarrollo y a ampliar la difusión geográfica y la diversificación de su comercio de productos básicos. La estabilización de los precios mundiales de los

<sup>12</sup> Las preferencias podrían, en efecto, ir en detrimento de algunos de los países del Commonwealth.

<sup>13</sup> En las negociaciones de 1961-1963 sobre el ingreso del Reino Unido en la CEE, se pensó en la asociación a la CEE de los territorios dependientes británicos de ultramar y de los países independientes del Commonwealth cuya estructura y producción resultaran comparables a las de los países de Yaundé (Estados africanos del sur del Sáhara y países de la zona del Caribe) a condición de que aceptaran un compromiso de reciprocidad que hasta el momento ha entrañado la concesión de preferencias recíprocas en favor de las importaciones procedentes de la CEE.

productos a un nivel remunerador, el mejor acceso a los mercados de los países desarrollados y la asistencia financiera, así como el mantenimiento de otros vínculos especiales sin carácter discriminatorio con los distintos países desarrollados facilitarían la aplicación de estos reajustes, pero en lo que se refiere a la mayoría de los productos primarios no podrían llevarse a cabo sino después de un determinado período de transición.

30. Aunque a primera vista parece que en muchos casos la solución más sencilla sería mantener las preferencias especiales en favor de los países en desarrollo cuyos productos básicos no pueden competir en el mercado mundial, estas preferencias comerciales especiales, que proporcionan ventajas específicas a las exportaciones de ciertos países en desarrollo, pero constituyen una discriminación contra otros, no pueden considerarse como la solución a los problemas de todos ellos, ni siquiera de la mayoría. Por otra parte, e incluso desde el punto de vista de los países acogidos desde el primer momento al régimen de preferencia, la ampliación de estas preferencias especiales a nuevos países en desarrollo podría, en algunos casos, eliminar valiosas ventajas comerciales especiales de las que antes sólo ellos disfrutaban <sup>14</sup>.

31. Teniendo en cuenta que es vital para todos los países en desarrollo, incluyendo los que gozan de preferencias especiales, que se dé una solución general a sus problemas fundamentales en materia de comercio y de desarrollo, y también los peligros que puede entrañar la proliferación de los acuerdos preferenciales especiales, hay necesidad urgente de sustituir dichas preferencias especiales por soluciones adecuadas en escala mundial. La eliminación de las preferencias recíprocas de que gozan los países desarrollados aminoraría al mismo tiempo las pérdidas que puede acarrear a ciertos países en desarrollo la abolición de las preferencias especiales.

32. Al mismo tiempo, e independientemente de la desaparición de las preferencias especiales y otras medidas de transición, los vínculos económicos, sociales y políticos especiales que tradicionalmente han reforzado las relaciones entre ciertos países habrán de seguir contribuyendo a los esfuerzos de desarrollo de los distintos países en desarrollo. Ahora bien, la función de esos mismos ha de consistir precisamente en actuar como instrumentos de cooperación económica y no como medios de discriminación contra el comercio con los demás países.

## II. — Los problemas de las ventajas equivalentes y de la cuantificación de los efectos de las preferencias especiales, de su eliminación y de las medidas internacionales que pueden adoptarse como alternativa a aquéllas

33. Con arreglo a las Disposiciones transitorias de la recomendación A.II.1 y al Octavo Principio General adoptados por la Conferencia en su primer período de

sesiones, la abolición de las preferencias especiales dependerá de la aplicación simultánea y efectiva de medidas internacionales que aseguren ventajas por lo menos equivalentes a los países que gozan de tales preferencias. En concepto de « ventajas equivalentes » supone que los países en desarrollo de que se trate no quedarán en peores condiciones después de la operación y que las ventajas derivadas de las medidas internacionales serán por lo menos iguales a las que antes tenían <sup>15</sup>.

34. Para poder entender el concepto de « ventajas equivalentes » es necesario examinar cuáles son las que proporcionan los acuerdos preferenciales existentes y cuáles las inherentes a las medidas internacionales.

35. Además, al evaluar los acuerdos preferenciales especiales procede recordar que en casi todos los casos forman parte de un « conjunto » complejo que entraña asimismo una contrapartida en forma de compromisos a los que se obligan los países en desarrollo en favor del país o países desarrollados de que se trate. Generalmente, entre tales compromisos figura el de la concesión por los países en desarrollo a los países desarrollados de preferencias recíprocas en materia de aranceles y cupos.

36. La evaluación cuantitativa de las ventajas de las preferencias especiales, de los inconvenientes de las preferencias recíprocas y de las ventajas de las medidas internacionales que pueden adoptarse en sustitución presenta muchas dificultades. En primer lugar, las corrientes reales del comercio y los movimientos electivos de los precios — al igual que los valores de otras magnitudes económicas — provienen de la compleja acción recíproca de un gran número de variables. Quizás no sea posible aislar con la debida precisión las pérdidas o ganancias netas derivadas de uno solo de estos factores (tales como las preferencias especiales, las recíprocas, la eliminación de unas y otras y las medidas internacionales que se adopten en sustitución de las mismas). Por ejemplo, las preferencias arancelarias y las de cupos suelen ir acompañadas de otros vínculos comerciales y no comerciales, por lo que la eliminación gradual de las preferencias puede no ocasionar necesariamente una pérdida en los ingresos de exportación.

37. Debido a la intervención simultánea de otros factores, sólo cabe intuir las repercusiones cuantitativas de los cambios arancelarios *per se*, sobre todo cuando también existen obstáculos arancelarios (por ejemplo, en el caso de la mayoría de los productos primarios que se producen también en los países desarrollados). El efecto de las restricciones cuantitativas podría resultar más fácilmente discernible, pero los distintos cupos pueden ser objeto de modificaciones y también es difícil medir el efecto que puede tener su eliminación. Las medidas relativas a sectores distintos de la política de comercio, como los hábitos comerciales y los vínculos financieros, económicos, políticos y de otro tipo, no se prestan en absoluto a una evaluación cuantitativa aunque quizá sigan desempeñando un papel importante. En algunos casos quizás

<sup>14</sup> Con arreglo al acuerdo de asociación de Nigeria con la CEE, las preferencias relativas a cuatro productos tropicales (cacao, maderas terciadas, aceite de cacahuete y aceite de palma) exportados por los Estados asociados iniciales quedarán limitadas por contingentes arancelarios con objeto de proteger a dichos países contra la expansión excesiva de los productos nigerianos.

<sup>15</sup> Cabe destacar que la recomendación que aboga por la aplicación efectiva y simultánea de medidas internacionales que aseguren ventajas por lo menos equivalentes a dichos países, precisa que tales acuerdos preferenciales deben ser « indispensables para el mantenimiento y el aumento del total de los ingresos de exportación, así como para el incremento económico ».

haya que evaluar el coste de la diversificación de la economía con objeto de estimular tipos de producción relativamente más eficientes. Aunque todas estas dificultades quedaran superadas mediante el empleo de técnicas estadísticas adecuadas, volvería a surgir el problema de la cuantificación siempre que se intentara calcular el valor actual (descontado) que podrían haber tenido en el futuro las preferencias de haber seguido éstas en vigor.

38. Algunos de los sistemas preferenciales existentes son de una vigencia limitada y habrán de ser objeto de nuevas negociaciones en breve (por ejemplo, las convenciones de Lagos y Yaundé), en tanto que las ventajas que han de reemplazar a esos sistemas pueden tener una duración mucho mayor. Además, algunas de las actuales ventajas preferenciales pueden tender a disminuir con el tiempo, pudiendo influir en ellas desfavorablemente los cambios de la política seguida por los respectivos países desarrollados. En cambio, las ventajas que proporcionaría la adopción de medidas internacionales en el marco de una política mundial de cooperación en pro del comercio y del desarrollo deberían ser cada vez mayores. Sería, pues, necesario estudiar detenidamente y comparar esos aspectos de los actuales sistemas preferenciales y de las medidas internacionales que pueden adoptarse como alternativa a los mismos.

39. Como las ventajas reales inherentes a las medidas que han de compararse no se pueden evaluar refiriéndose únicamente a algunos factores integrantes aislados, tales como el nivel del margen preferencial, la evaluación de tales ventajas habría de basarse, en principio, en una comparación de sus efectos de creación o de diversión del comercio y en los datos relativos a su capacidad de fomentar o reducir la distribución racional de los recursos. Ahora bien, los intentos que se han hecho hasta el momento, tanto en círculos académicos como en el curso de negociaciones intergubernamentales<sup>16</sup>, para expresar en términos cuantitativos los efectos de algunos de estos factores variables, tales como las preferencias, no son concluyentes. Existe además el peligro de que, como se pueden emplear diversos métodos, el análisis de los efectos de esas medidas proporcione más de una evaluación de las pérdidas o ventajas netas. Aunque no cabe decir que sea imposible efectuar una serie técnicamente respetable de estimaciones de las pérdidas y las ventajas comerciales que proporcionaría la abolición de las preferencias especiales (incluyendo las recíprocas) y la adopción de las medidas internacionales que las sustituyan, no sería muy práctico basar en esos análisis decisiones y obligaciones que tuvieran fuerza legal.

40. A primera vista, habría de ser posible eludir las dificultades de una evaluación *ex ante* recurriendo a un examen *ex post facto* de los efectos de las medidas concretas. Sin embargo, este método plantea sus propios problemas.

41. El intento de aislar los efectos imputables exclusivamente a las medidas concretas que se comparasen, es decir, las preferencias y las medidas internacionales que pueden tomarse como alternativa a las mismas, resultaría *ex post* casi tan difícil como *ex ante*. Se pueden producir

cambios en las corrientes comerciales y en los precios por muy diversas razones, y resulta difícil aislar en términos cuantitativos los efectos de las preferencias y de su sustitución por otras medidas de los efectos de todos los demás factores que influyen en los precios y en el intercambio comercial.

42. Se podrían reducir las dificultades inherentes a un planteamiento *ex post* de la evaluación cuantitativa de los efectos de las preferencias y de las medidas que las sustituyan si se llegara a un acuerdo previo sobre la pauta exacta que procede seguir para medir tales efectos. Una vez logrado el acuerdo sobre esa pauta, la evaluación real de las ventajas equivalentes sería un ejercicio mecánico. Pero la escasez de datos fidedignos de que adolecen muchos países en desarrollo limitaría muchísimo la elección de las pautas que habrían de usarse. Por otra parte, por buena que ésta sea, la realidad económica es demasiado compleja para amoldarse a un modelo preconcebido: a veces pueden surgir nuevos fenómenos, no especificados en él, que contribuyan a que las estimaciones de los efectos obtenidas gracias al mismo resulten muy poco dignas de confianza.

43. Aunque semejante evaluación cuantitativa de las ventajas comparables derivadas de las medidas antiguas y de las nuevas habría de tener en cuenta un gran número de variables y resultaría difícil y poco manejable, puede resultar por lo menos posible aspirar a dar una respuesta pragmática aproximada a la pregunta de si existe, para los países interesados, la posibilidad de lograr ventajas por lo menos equivalentes. El análisis, producto por producto, del comercio preferencial podría proporcionar la base para esta evaluación pragmática del orden de magnitud de las ventajas que se obtienen en virtud de acuerdos preferenciales relativos a cada producto concreto. Habría que efectuar asimismo una evaluación pragmática similar de las ventajas derivadas de las diversas medidas internacionales que sustituyan a las preferencias especiales.

44. Ahora bien, en vista de las incertidumbres en juego, las medidas internacionales que se considerasen en sustitución de las preferencias especiales habrían de prever un examen eficaz de su capacidad de proporcionar ventajas equivalentes. Habida cuenta de la posibilidad de que acontecimientos imprevistos pongan en peligro la equivalencia de las ventajas, procederá incorporar mecanismos especiales a las disposiciones internacionales con objeto de garantizar que se tomarán medidas correctivas adecuadas para subsanar toda situación perjudicial que pueda afectar a los países en desarrollo interesados a consecuencia de la eliminación de las preferencias especiales.

### III. — Medidas internacionales para proporcionar ventajas por lo menos equivalentes

45. Para avanzar hacia la supresión de obstáculos al comercio de los países en desarrollo, la eliminación de preferencias especiales discriminatorias y la concesión simultánea de ventajas equivalentes efectivas para sustituir las preferencias, de conformidad con lo dispuesto en la sección II de la recomendación A.II.1, hay que idear medidas que permitan lograr adecuadamente todos estos objetivos. Las preferencias especiales afectan a los diversos

<sup>16</sup> Tales como las negociaciones que culminaron en la Convención de Yaundé.

productos de los países en desarrollo de muy distintas maneras: a algunos de ellos los afectan predominantemente las preferencias arancelarias (a prácticamente todas las manufacturas y a algunos productos tropicales, como el cacao); a otros los afectan principalmente las restricciones cuantitativas discriminatorias (por ejemplo, a ciertos productos alimenticios elaborados); a otros los afectan las tasas impositivas preferenciales (por ejemplo, a los plátanos en Italia) o los acuerdos de comercialización (por ejemplo, el azúcar), o bien una combinación de varios tipos de preferencias comerciales (por ejemplo a los plátanos en el Reino Unido y en Francia).

46. Por lo que respecta a los productos primarios, particularmente los productos tropicales, y a algunos productos agrícolas elaborados, no sólo existe una diversidad de instrumentos de política comercial preferencial, sino que esos instrumentos son aplicados de modo diferente por diferentes países desarrollados (por ejemplo, para los plátanos; cuotas y preferencias arancelarias en el Reino Unido y preferencias arancelarias únicamente en el Canadá). Además, los efectos de las preferencias en la situación de los productos primarios pueden ser muy diferentes, dependiendo no sólo de la magnitud de los márgenes preferenciales y de las estructuras de los costos sino además, y en muchos casos en mayor medida, de las diversas estructuras de los mercados (por ejemplo, estructura vertical de producción y comercialización de los plátanos o el petróleo), del sistema de producción del producto de que se trate, de la distribución geográfica de las exportaciones de cada uno de los productores, de las diferentes perspectivas y elasticidad de la oferta y la demanda, de las diferentes condiciones de acceso a los mercados de que disfrutaban los países desarrollados competidores (por ejemplo, en el mercado del Reino Unido, igualdad de trato para los países desarrollados y en desarrollo del Commonwealth y para otros miembros de la AELI), de los diferentes gustos de los consumidores (por ejemplo, para diversas clases de café, de té y de plátanos), de la competencia de los sintéticos, etc., para no hablar de todos los vínculos no comerciales tradicionales.

47. Las muchas y diferentes técnicas utilizadas para el establecimiento de preferencias para los productos primarios, así como la diversidad de los efectos de las preferencias en los distintos productos y países y la interacción de un gran número de factores diversos que entran en juego, hacen necesario idear varios tipos diferentes de medidas internacionales que se puedan aplicar de manera efectiva a los productos y los países de que concretamente se trate, a fin de proporcionar soluciones adecuadas. Habrá que estudiar la pertinencia y la negociabilidad de cada una de esas medidas para cada uno de los productos, teniendo en cuenta sus muy dispares características.

#### *Medidas de liberalización del comercio*

48. Se pueden obtener ventajas equivalentes para muchos productos si los países desarrollados, incluso los países que no son los que actualmente conceden prefe-

rencias, suprimen los obstáculos al comercio de todos los países en desarrollo, particularmente eliminando no sólo los derechos de aduana y las restricciones cuantitativas, en la medida en que se los sigue aplicando, sino también los impuestos internos y los derechos fiscales<sup>17</sup>. La apertura de estos mercados proporcionaría a los países en desarrollo que hasta ahora han disfrutado de preferencias en algún otro mercado una oportunidad para contrarrestar las pérdidas sufridas al tener que compartir sus mercados anteriormente preferenciales con otros países en desarrollo.

49. Para los países que hoy disfrutaban de preferencias en un mercado de un país desarrollado, los efectos de la extensión de esas preferencias a nuevos países podrían quedar compensados, por lo menos parcialmente, y en muchos casos anulados por la obtención de preferencias en otros mercados de países desarrollados, según cuál sea la situación del mercado. En este aspecto habría, sin embargo, que tener en cuenta los problemas que pueden surgir en esa reorientación de las exportaciones, en ese establecimiento de nuevos contactos, en esa adaptación a las diferencias de gustos, etc. Esta situación no presentaría dificultades especiales para los países que ya han establecido posiciones competitivas y vínculos comerciales en terceros mercados. Sin embargo, la sola liberalización del comercio no produciría los resultados deseados cuando se trata de países que, al amparo de preferencias especiales, han establecido industrias que de no ser por esas preferencias no podrían competir con las de otros países.

50. En el caso de las manufacturas industriales y de la mayor parte de los productos alimenticios elaborados, los más fuertes competidores actuales de los países en desarrollo son los productores de los países desarrollados que ya proveen a la mayor parte de los mercados de este último grupo de países. Si los países en desarrollo que disfrutaban de preferencias están en condiciones de vender manufacturas, por pocas que sean, en esos mercados enfrentándose con la recia competencia de los productores nacionales y de los productores de otros países desarrollados pertenecientes a la misma agrupación preferencial (como la CEE, la AELI, o los países desarrollados del Commonwealth), los efectos de la extensión de las preferencias a nuevos países en desarrollo quedarían por lo menos compensados por la oportunidad de competir sobre una base de igualdad de entrada con franquicia en otros mercados de países desarrollados con arreglo al sistema general de preferencias<sup>18</sup>. No obstante, hay mucho menos campo para la aplicación de este método a los productos primarios.

<sup>17</sup> En el caso del café, por ejemplo, la reducción o la eliminación de los impuestos internos al consumo pueden proporcionar considerables ventajas a los países proveedores que disfrutaban de preferencias.

<sup>18</sup> Para los casos excepcionales en que no sea así, se pueden establecer salvaguardias especiales, como las que se examinan en el volumen III de esta serie, documento TD/12 y Supp.I, relativo a un sistema general de preferencias para las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo a los países desarrollados.

*Convenios sobre productos básicos*

51. De la conclusión de convenios internacionales sobre productos básicos determinados pueden resultar ventajas por lo menos equivalentes a las preferencias especiales. Uno de los grandes problemas con que a menudo se tropieza en el comercio de productos primarios es el de las grandes fluctuaciones de los precios del mercado mundial, que periódicamente reducen las utilidades en medida tal que entraña no rentabilidad y que causan grandes dificultades a los productores. La influencia del trato preferencial varía según las fluctuaciones del mercado, el mecanismo y las prácticas de comercialización peculiares de cada producto y las relaciones existentes entre los diferentes mercados. Indudablemente, en un mercado mundial sensible, en el que influyan predominantemente la oferta y la demanda, un productor perjudicado por una gran baja de los precios encontrará de poca utilidad las preferencias, ya que sólo contrarrestan una parte de la baja. Así pues, los convenios sobre productos básicos que aseguran un precio estable y remunerador favorecen a todos los proveedores, incluso a aquellos que disfrutaban de preferencias en ciertos mercados. No existiendo un convenio, todos los proveedores, incluso los que disfrutaban de preferencias, experimentarán las desfavorables consecuencias de las fluctuaciones de los precios en sus ingresos de exportación. Los principales productos primarios exportados en condiciones preferenciales que están sujetos a esta inestabilidad de los precios son el cacao, el café y el azúcar (véase el documento TD/8, párr. 20). Por lo que a estos productos se refiere, la intervención en el mercado para influir en el precio del producto puede tomar la forma, por ejemplo, de cuotas de exportación, de límites determinados de variación de los precios o de existencias reguladoras, o de una combinación de estos procedimientos.

52. La posibilidad de sustituir las ventajas que proporcionan los actuales sistemas preferenciales por las derivadas de convenios internacionales sobre productos determinados dependerá de las disposiciones sobre precios que se incluyan en el convenio, de la cantidades a que éste sea aplicable y de su ámbito geográfico. En algunos casos, la expansión del comercio y la estabilización y elevación de los precios a un nivel remunerador pueden por sí mismas, constituir una ventaja más que equivalente a las meras preferencias arancelarias de que se disfrutaba en un mercado. En todo caso, deberían contrarrestar, por lo menos en parte, la pérdida sufrida por los países cuyas anteriores preferencias exclusivas se hubieran generalizado. En los casos en que ya hay algunos países en desarrollo que disfrutaban de altos precios preferenciales garantizados, el nivel de precio establecido en virtud del convenio internacional sobre el producto puede no siempre constituir una ventaja absolutamente equivalente, pero el convenio puede compensar la deficiencia dando una garantía de precio mínimo en un mercado más vasto.

53. En virtud de algunos de los convenios sobre productos básicos concluidos en el pasado (por ejemplo, en el relativo al café), las corrientes preferenciales se incluyeron en los acuerdos sobre cupos, pero no se tocaron las preferencias arancelarias. La ventaja cuantitativa derivada de la preferencia arancelaria especial quedaría en este

caso incorporada en el funcionamiento de las cuotas mundiales; en cambio, la ventaja de precio seguiría vigente. Si mediante el convenio relativo al producto se lograra asimismo asegurar un precio remunerador y estable se podría, en principio, reducir progresivamente el margen arancelario preferencial.

*Medidas de orden financiero*

54. En principio, también se podrían obtener ventajas equivalentes mediante la aplicación de diversas medidas de orden financiero. El propósito principal sería facilitar la transición de los acuerdos preferenciales a un mercado mundial no discriminatorio, poniendo mayores recursos financieros a la disposición de los países que actualmente disfrutaban de preferencias especiales a fin de permitirles, por una parte, aumentar su productividad de manera que puedan competir comercialmente a los precios del mercado mundial y, por otra parte, diversificar su producción de manera que sus exportaciones, en vez de consistir en mercaderías que por su alto costo de producción no pueden soportar la competencia, consista en mercaderías eficientemente producidas.

55. Si las medidas de orden financiero se concibieran exclusivamente como medidas de «compensación» monetaria, surgirían varios problemas, porque es difícil evaluar cuantitativamente la pérdida de ventajas comerciales atribuible a la eliminación de las preferencias especiales. Sería más práctico establecer un fondo (o varios fondos) de producción y diversificación, e ingresar en ese fondo los recursos que se requieran para realizar los necesarios reajustes económicos. En vez de proporcionar una compensación financiera, se canalizarían fondos en la medida necesaria para los fines de desarrollo concretos consistentes en el mejoramiento de la posición competitiva de la producción. La función y la forma de esta clase de programas y fondos de diversificación se describen en el documento TD/8.

56. Sin embargo, subsiste aún el problema de adónde ir a buscar los recursos financieros necesarios. Si bien es evidente la necesidad de que los países en desarrollo y los países desarrollados cooperen en la aplicación de este sistema financiero, habría que tener en cuenta que muchos de los países desarrollados podrían mostrarse reacios a aumentar la cuantía de la ayuda concedida. Una de las maneras de resolver este problema sería planear esos arreglos en cooperación con las instituciones financieras internacionales<sup>19</sup>. También cabría la posibilidad de tratar de lograr que los fondos sean proporcionados por los países desarrollados que hasta ahora han estado concediendo esas preferencias especiales y cuya carga futura quedaría reducida. Estos países podrían asimismo estudiar la posibilidad de asignar para este fin parte de los ingresos que obtienen de los derechos de aduana y de los impuestos al consumo que graven los productos de que se trate, y particularmente de los que fueren excesivos.

57. Otro tipo de medida de orden financiero podría consistir en un convenio internacional en virtud del cual

<sup>19</sup> En su reunión anual celebrada en septiembre de 1967, el FMI y el BIRF decidieron examinar el problema de la estabilización de los precios de los productos primarios a un nivel remunerador, así como sus posibles soluciones y su viabilidad económica.

se estableciera un precio de referencia que debería alcanzar determinado producto. Si el producto no llegara a ese precio de referencia, la diferencia entre el precio efectivo a que llegare y el precio de referencia tomaría la forma de una prima de complemento. Este procedimiento tendría por modelo el sistema parecido que aplica la CEE para las semillas oleaginosas y los aceites vegetales importados, en principio, de los países asociados a los precios del mercado mundial. No sería fácil llegar a un acuerdo acerca de ese precio de referencia y, posiblemente, un máximo para ese sostenimiento de los precios, pero se podría estudiar la posibilidad de basarlo en los precios medios obtenidos en los cinco o los diez años anteriores por los proveedores preferenciales.

58. Para ciertos productos en que la posición competitiva de los países proveedores preferenciales es particularmente débil (por ejemplo, los plátanos), parecen indispensables estas medidas de orden financiero que, además, se tendrían que ir aplicando a medida que se van eliminando las preferencias especiales y al mismo campo comercial en que se las elimina.

#### *Eliminación de las preferencias recíprocas*

59. En algunos casos, también se pueden obtener ventajas compensatorias de la eliminación de preferencias especiales mediante la eliminación simultánea de las preferencias recíprocas (correlativas) concedidas por algunos países en desarrollo a algunos países desarrollados. En muchos de estos casos, los márgenes arancelarios preferenciales son mayores que los que entrañan las preferencias especiales para los países en desarrollo, y otros sistemas preferenciales (por ejemplo, los de cuotas de importación) se aplican a menudo con mayor amplitud<sup>20</sup>.

60. Los efectos de este acceso preferencial recíproco con franquicia se traducen en cierta medida en una pérdida de ingresos presupuestarios procedentes de los derechos de aduana. Sin embargo, cabe señalar que la Convención de Yaundé (artículo 3, párr. 2) estipula que todos y cada uno de los Estados asociados pueden mantener o establecer derechos de aduana que tengan por objeto obtener fondos presupuestarios<sup>21</sup>. Además, cuando las importaciones se financian con la ayuda del país desarrollado de que provienen, la « pérdida » de derechos de aduana difícilmente puede considerarse una pérdida real de ingresos.

61. Otro efecto de los mercados protegidos que algunos de los países en desarrollo proporcionan a mercaderías procedentes de ciertos países desarrollados coparticipes es que esos países en desarrollo no compran, o no siempre compran esas mercaderías en la fuente económicamente más favorable del mercado mundial. En la medida en que bajo la protección representada por la preferencia entran en los mercados de los países en desa-

rollo importaciones de costo más elevado, la eliminación de las preferencias recíprocas permitiría ahorrar la parte del costo en que los precios de las importaciones de esas mercaderías exceden de los precios más bajos del mercado mundial.

62. Aun en los casos en que los países en desarrollo que participan en esos sistemas de preferencias recíprocas están autorizados para mantener o establecer derechos de aduanas con fines presupuestarios, el trato preferencial de las importaciones procedentes de los países desarrollados participantes en esos mismos sistemas, aunque no compitan con su propia producción, produce, sin embargo, algunos efectos en sus ingresos presupuestarios y en el costo de tales importaciones. Como algunos países en desarrollo pueden estar concediendo a ciertos países desarrollados ventajas comerciales superiores a las que ellos mismos están obteniendo en los mercados de esos países desarrollados, la eliminación de las preferencias correlativas junto con las preferencias especiales puede constituir, en tales casos, una ventaja por lo menos equivalente, en comparación con la situación anterior, según cuál sea la clase de productos exportados y la índole de las ventajas preferenciales de que se disfruta.

63. Se puede argumentar que los países desarrollados que disfrutan de estas preferencias correlativas no sólo conceden preferencias especiales a los países en desarrollo de que se trata, sino que también les proporcionan una considerable asistencia financiera, pudiendo considerarse que las preferencias correlativas son la contrapartida de esa asistencia. Sin embargo, se ha manifestado que no hay ninguna relación de compensación entre las preferencias correlativas especiales y la ayuda financiera. En el mismo orden de ideas, los países desarrollados interesados podrían reafirmar que la eliminación de las preferencias especiales recíprocas no daría por resultado la pérdida de ninguna de las ventajas comerciales o financieras de que disfrutaban los respectivos países en desarrollo. Para evitar cambios bruscos a las industrias de los países desarrollados que ahora disfrutaban de esas preferencias, se podría proceder a la eliminación paulatina de las preferencias especiales recíprocas a lo largo de un período de tiempo convenido, como ya se ha hecho en casos análogos.

#### *Combinación de la eliminación de las preferencias especiales con las garantías de mercado para los actuales proveedores preferenciales*

64. La eliminación progresiva de las preferencias especiales se podría combinar con ciertas garantías de mercado para los países en desarrollo proveedores que hasta ahora han disfrutado de tales preferencias. Esas garantías de mercado podrían ser establecidas sobre la base del volumen de sus actuales exportaciones a los mercados protegidos o de su actual participación en el consumo de esos mercados. Uno de estos sistemas temporarios para aplicar la recomendación podría consistir en el establecimiento de cuotas arancelarias.

65. Por ejemplo, como medida de transición, el acceso no discriminatorio con franquicia para países que anteriormente no disfrutaban de preferencias se podría limitar a cierto volumen que se podría ir aumentando en cierto porcentaje de año en año. Mediante este sistema,

<sup>20</sup> El margen preferencial medio correlativo para las importaciones sujetas a derechos de aduana en la unión económica y aduanera centroafricana es de alrededor del 17%, en la unión aduanera del África Occidental del 10% y en Jamaica del 12% (datos basados en las estadísticas de importación de 1964).

<sup>21</sup> El campo de aplicación de esta disposición deberá ser determinado por procedimientos de consulta.

los actuales proveedores no preferenciales podrían obtener condiciones de acceso iguales y no discriminatorias para un creciente volumen de comercio con una tasa arancelaria especificada, y los anteriores proveedores preferenciales podrían conservar sus actuales posibilidades de exportación. Un tipo similar de garantía se incluyó en la Convención de Lagos sobre la asociación de Nigeria con la CEE, que aunque ofrecía a Nigeria el mismo trato preferencial que el concedido a los dieciocho Estados asociados, limitó sus exportaciones de cuatro productos tropicales principales mediante cuotas arancelarias, para que los intereses de esos dieciocho Estados no resultaran lesionados por una expansión demasiado rápida de las exportaciones de Nigeria.

66. Al estudiar la posibilidad de aplicación de los métodos anteriormente descritos, basados en volúmenes o participaciones garantizados y en cuotas arancelarias, habrá que tener en cuenta diversas circunstancias materiales; por ejemplo, las corrientes de comercio efectivas y las participaciones efectivas en las importaciones o en el consumo son resultado de una complicada interacción de un gran número de factores variables, entre los cuales las preferencias especiales no tienen por qué desempeñar un papel importante; por otra parte, el acceso con franquicia concedido a países en desarrollo que no disfrutaban de preferencias, aunque se lo limite con una cuota arancelaria, podría en ciertos casos reducir las ventajas de precio que han podido obtener los actuales proveedores preferenciales en virtud de acuerdos preferenciales especiales.

67. Las garantías de cuotas arancelarias a los proveedores que hasta ahora disfrutaban de preferencias se pueden combinar con la asistencia para dar más eficiencia a la producción y para promover su diversificación (por ejemplo, en el caso de los plátanos). Esta combinación de medidas, si se correlacionan adecuadamente, tanto en lo que se refiere al momento de su aplicación como al campo a que se las aplique, podría evitar toda pérdida de ventajas causada por la eliminación de preferencias, ya que podría ayudar a los países interesados a lograr una posición competitiva para el producto de que se trata o bien para otros. Simultáneamente, o después de la ejecución de los programas de ayuda para la producción y la diversificación, serían mucho más fáciles la reducción progresiva de las preferencias especiales y su final eliminación. Entretanto, se aplacarían las principales inquietudes de los terceros países.

*Problemas especiales de ciertos productos que se enfrentan con la competencia de la producción nacional en los países desarrollados*

68. La mayor parte de las medidas descritas en las secciones anteriores de este capítulo se han considerado partiendo de la hipótesis de que el principal obstáculo con que tropiezan los artículos de que se trata para el acceso a los mercados de los países desarrollados no es la protección de la producción nacional en estos últimos países. Sin embargo, hay algunos artículos de considerable importancia en las corrientes comerciales preferenciales que compiten directamente con los productos nacionales de los países desarrollados o están bajo una amenaza de

sustitución. Entre estos productos están los frutos cítricos, la carne, el pescado, las legumbres, el vino y otros.

69. Para algunos de estos productos, las tendencias a una mayor protección de la producción nacional y la mayor capacidad de los países desarrollados para bastarse a sí mismos, siguen creando serios problemas de acceso a los mercados. En el caso de otros productos, los países desarrollados dominan el comercio internacional y, como tienen una mayor capacidad técnica para producir y comercializar sus productos, logran aumentar su participación en las exportaciones mundiales. Los países en desarrollo tropiezan con dificultades, incluso para mantener sus mercados tradicionales para estos productos <sup>22</sup>.

70. Se plantea la cuestión de si el problema de las preferencias especiales para estos productos no debería ser considerado a la luz de los adelantos logrados en lo que se refiere a dar mejores condiciones de acceso o acceso preferencial a los mercados para todos los países en desarrollo, o bien una creciente participación en el consumo o en el incremento del consumo de esos productos en los países desarrollados, o ambas cosas a la vez. En la medida en que se pueda lograr esto, se haría más fácil compartir las ventajas con proveedores que hasta ahora no disfrutaban de preferencias. Además, convendría adoptar medidas y planes de diversificación para reducir los efectos desfavorables de la competencia de los sustitutos y los sintéticos.

71. Una manera de enfocar el problema de las preferencias especiales que se presenta en el caso de estos productos consistiría, por lo tanto, en revisar periódicamente, en el seno de un órgano convenido de común acuerdo, los muchos problemas con que se enfrentan, incluso el de las preferencias especiales, y emprender nuevos estudios y consultas, producto por producto, a fin de hallar soluciones que den mejor acceso a los mercados, en pie de igualdad, a todos los países en desarrollo.

**IV. — Medidas de salvaguardia para terceros países en desarrollo en caso de mantenimiento provisional de preferencias especiales**

72. Las posibilidades de aplicación, la equivalencia y la negociabilidad de cada una de las medidas descritas en el capítulo anterior, así como las de varias combinaciones de esas medidas, tendrán que ser examinadas en relación con cada uno de los productos primarios de que se trate, tomados separadamente. No obstante, habrá que reconocer que, para algunos productos, la negociación y la aplicación de esas medidas o de una combinación de esas medidas requerirán considerable tiempo. Así ocurrirá, en particular, en el caso de los productos cuyos actuales proveedores preferenciales están evidentemente en posición competitiva más débil que los países en desarrollo que no disfrutan de preferencias. En tales casos, ninguna de las medidas mencionadas, aplicada por separado, bastaría por sí misma para proporcionar ventajas equivalentes. Por ejemplo, la apertura de otros mercados no proporcionaría ventajas equivalentes en los casos en que los proveedores preferenciales cuyos costos son altos no

<sup>22</sup> Véanse los documentos TD/8 y TD/11 y suplementos (TD/11/Supp.1 y TD/11/Supp.2) figuran en el volumen II de esta serie.

están en posición de competir comercialmente. Tampoco los convenios internacionales sobre productos básicos proporcionarían ventajas totalmente equivalentes si el precio del producto no llega a un nivel remunerador. Las medidas de carácter financiero pueden ser difíciles de negociar, particularmente en los casos en que el costo del mejoramiento o de la diversificación de la producción sería muy elevado. La limitación por medio de una cuota arancelaria de las exportaciones de los proveedores que hasta ahora no han disfrutado de preferencias podría no bastar, debido a la presión de esas exportaciones sobre el precio. Asimismo, la eliminación de preferencias correlativas, en determinados casos, podría no proporcionar ventajas equivalentes a las derivadas de las preferencias especiales.

73. Parecería que, en tales casos, sólo se podrían eliminar las preferencias especiales existentes cuando los proveedores preferenciales de altos costos, merced a sus propios esfuerzos y a la asistencia internacional, hubieren adquirido una posición competitiva en los mercados mundiales sin el apoyo de las preferencias especiales, o hubieren diversificado su economía de manera que la producción no competitiva sea sustituida por una producción más lucrativa. Sin embargo, esto no quiere decir que no se deba tomar ninguna medida internacional en lo que se refiere a estos productos. En realidad, si no se adopta medida alguna, los proveedores preferenciales podrían aprovechar la ventaja que les ofrecen las preferencias para expandir su producción, sea cual fuere el costo de ésta, sin aumentar la productividad ni diversificar la producción.

74. El temor de que esto suceda podría inducir a los países en desarrollo que no disfrutaban de preferencias a tratar, por su parte, de obtener preferencias especiales para ellos mismos, ya sea en los mismos mercados protegidos, ya en mercados de otros países desarrollados que hasta ahora no han concedido preferencias. Por lo tanto, si no se tomara medida alguna respecto de estos productos, sería mayor el riesgo de proliferación de las preferencias especiales negociadas bilateralmente entre países o grupos de países de fuerza desigual, lo cual, a su vez, empeoraría aún más la posición de los competidores que siguieran permaneciendo al margen de esas preferencias. Así, pues, convendría, como medida de emergencia, decidir en el segundo período de sesiones de la Conferencia las garantías que se podrían dar a los terceros países, o por lo menos las normas generales para aplicar esas garantías a fin de atenuar las condiciones en que algunos de esos países podrían verse inducidos a tratar de concluir nuevos acuerdos preferenciales.

75. Por consiguiente, respecto de los productos para los cuales no se podrían suprimir inmediatamente las preferencias especiales, convendría dar a todos los países en desarrollo que no disfrutaban de preferencias por lo menos alguna garantía que evite que ellos mismos tengan que buscar preferencias especiales. Esta garantía a terceros países en desarrollo, en particular a los que no tienen la ventaja compensatoria de disfrutar de acceso preferencial a otro mercado, podría asumir alguna de las formas descritas a continuación.

76. Se podría conceder a terceros países en desarrollo una cuota arancelaria no discriminatoria exenta del pago

de derechos de aduana, por lo menos por un volumen de importaciones correspondiente a su actual participación en el consumo de los mercados desarrollados de que se trate, medida que podría reducir considerablemente el incentivo que pudieran tener para tratar de establecer una asociación preferencial análoga. Esto también podría beneficiar a los actuales proveedores preferenciales, que no tendrían que temer, como ahora temen, la extensión de las preferencias especiales a nuevos países. Además, a los países desarrollados puede interesarles no tener que establecer nuevos vínculos preferenciales especiales.

77. También puede constituir un primer paso en la transición a condiciones de acceso iguales y normales la aplicación del método de la cuota arancelaria anteriormente descrito, no a todo el comercio de determinado producto en un mercado protegido, sino únicamente al incremento del consumo. Claro está que este procedimiento dejaría a la mayor parte de las importaciones procedentes de países en desarrollo no preferenciales sujeta todavía al pago de derechos discriminatorios, pero puede hasta cierto punto convenir por lo menos limitar el posible peligro de que las preferencias especiales favorezcan la expansión de una producción menos eficiente. La aplicación de este método puede ser concebida como un primer paso que inicie el proceso de sustitución de esa producción. Entonces, correspondería a los países desarrollados interesados aplicar las normas aceptadas a uno u otro producto.

78. Aunque el mantenimiento temporal de las preferencias especiales existentes estaría justificado principalmente en el caso de productos en que hay considerable disparidad de costos y en los casos en que los proveedores preferenciales se encuentran en una posición competitiva débil, también convendría combinar esas garantías a terceros países en desarrollo con un sistema internacional de asistencia para el aumento de la productividad y para la diversificación de la producción.

79. Se podría alegar que para la administración de un sistema de cuotas arancelarias se necesitarían complicados controles estadísticos y arreglos de orden burocrático en los países desarrollados. La misma objeción se aplicaría a las garantías de cuotas arancelarias a los proveedores preferenciales descritas en los párrafos 64 a 67, *supra*. Sin embargo, como el número de productos a que se aplicaría el sistema sería relativamente pequeño, las complicaciones administrativas no parecerían ser mayores que las creadas por las diferentes cuotas arancelarias ya aplicadas por muchos países desarrollados.

80. También se podría alegar que no se deberían adoptar medidas especiales, como las cuotas arancelarias para terceros países (que no disfruten de preferencias) a menos que esté demostrado que las preferencias especiales les causan o pueden causarles graves perjuicios. Por lo tanto, cuando fuere pertinente, se podría prever la apertura de la cuota arancelaria con franquicia tan pronto como el volumen o la participación en el consumo suministrados en uno o más años anteriores por países en desarrollo que no disfrutaban de preferencias hubieren disminuido a causa de las preferencias especiales. Los países desarrollados o sus agrupaciones se comprometerían, pues, formalmente a abrir esas cuotas arancelarias en la medida

necesaria para que los países en desarrollo que no disfrutan de preferencias puedan mantener su participación en el consumo o su volumen de exportaciones, y para que puedan entrar en el mercado nuevos países.

81. Otro procedimiento posible sería el de garantizar a terceros países en desarrollo (que no disfrutan de preferencias) que en determinado plazo (por ejemplo, al cabo de diez años) se eliminarán las preferencias especiales. El ritmo efectivo a que se irían eliminando las preferencias especiales durante el período de transición dependería de los progresos logrados en el programa de aumento de la productividad o de diversificación de la producción. Este ha sido el procedimiento normalmente utilizado para facilitar los reajustes impuestos por la creación de agrupaciones económicas regionales (por ejemplo, la CEE, la AELI y el Mercado Común Centroamericano). Tendría la ventaja de dar un plazo durante el cual los países que disfrutaban de preferencias podrían hacer los reajustes necesarios, dando al mismo tiempo a los proveedores no preferenciales una garantía de igualdad de condiciones de acceso, transcurrido ese plazo.

82. Si se estima que no se puede dar esa garantía a terceros países en desarrollo, se plantea la cuestión de si los que deben sufrir las desventajas resultantes del mantenimiento de las preferencias especiales existentes son los terceros países en desarrollo menos desarrollados. Otra posibilidad, que se debería considerar como un primer paso hacia la abolición progresiva de las preferencias especiales mediante su extensión gradual a todos los países en desarrollo, y que eliminaría efectos particularmente inconvenientes del mantenimiento de esas preferencias, sería una extensión, sin contrapartida, de las preferencias especiales concedidas a algunos países en desarrollo, siquiera a todos los menos desarrollados<sup>23</sup>.

83. De esta manera, tanto los países desarrollados como los países en desarrollo que disfrutaban de preferencias, podrían contribuir a evitar que los terceros países menos desarrollados se vean perjudicados por el mantenimiento de las preferencias especiales. Se podría estudiar esa extensión de preferencias a los países menos desarrollados, particularmente en el momento en que se modifiquen las preferencias especiales, o en que se las renueve, si se las hubiere establecido por un plazo limitado.

84. Las garantías para proveedores no preferenciales serían particularmente necesarias si se ampliase la CEE. En tal caso, varios de los países del Commonwealth podrían asociarse a la CEE, además de los países en desarrollo que ya disfrutaban de preferencias especiales, y los países en desarrollo que quedaren al margen de ese sistema preferencial cerrado resultarían particularmente perjudicados. Por lo tanto, sería aún más urgente tomar medidas que permitieran abolir las preferencias especiales, o por lo menos reducir sus posibles efectos perjudiciales en el comercio de otros países en desarrollo.

<sup>23</sup> De análogas consideraciones puede haber derivado la política de algunos países desarrollados, por ejemplo, los de la CEE, que en la declaración de propósitos adoptada en Yaundé en 1964, en ocasión de la conclusión de la Convención de Asociación, declararon que estaban dispuestos a conceder condiciones análogas a los países en desarrollo cuya estructura económica y cuya producción sean comparables a las de los Estados asociados.

85. Por lo que se refiere a las preferencias correlativas, como podría necesitarse cierto tiempo para su gradual eliminación convendría, como medida de emergencia, asegurarse de que no constituirían un obstáculo para la expansión del comercio entre países en desarrollo. Por consiguiente, los países desarrollados que disfrutaban de esas preferencias podrían dejar en claro en el segundo período de sesiones de la Conferencia que no se oponían a que los países en desarrollo extendieran esas preferencias a otros países en desarrollo, particularmente en relación con acuerdos preferenciales concluidos dentro de la región.

## V. — Acción futura

86. Aunque en los cuatro últimos años se han hecho algunos progresos en la eliminación de los obstáculos al comercio de los países en desarrollo, no se ha logrado prácticamente ninguno por lo que se refiere a la eliminación de preferencias especiales, pese a la recomendación A.II.1. Por el contrario, después de la clausura del primer período de sesiones de la Conferencia se ha presenciado una multiplicación progresiva de las preferencias especiales que se han ido extendiendo a nuevos países.

87. Los problemas de los productos primarios en que esto repercute son sumamente complejos y guardan relación con los intereses vitales de todos los países en desarrollo, tanto los que disfrutaban de preferencias especiales como aquellos contra los cuales se discrimina. Por consiguiente, convendría aplicar la recomendación con la mayor prudencia, pero también sin más demora. Con arreglo a la recomendación, las medidas internacionales que sustituirían a las preferencias especiales se irían introduciendo gradualmente, de manera que estén en plena aplicación antes de que termine el Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo (1970).

88. Dada la diversidad de los problemas con que se tropieza y de las posibles soluciones, parecería conveniente iniciar lo antes posible un detallado examen del problema de las preferencias especiales, producto por producto, teniendo además en cuenta las diferencias que existen entre los países interesados. En el documento TD/16/Supp.1, *infra*, se presenta material básico relativo a determinados productos primarios importantes. Para un examen más a fondo de las medidas necesarias para asegurar la sustitución de las preferencias especiales por, al menos, medidas internacionales equivalentes, se necesita ahora la estrecha participación de los gobiernos respectivos.

89. En muchos casos, este examen exigiría mucho tiempo, antes de que se pudiera tomar alguna medida. Pero si entretanto no se adoptara disposición alguna, continuaría el proceso de extensión de los acuerdos preferenciales especiales, y es muy probable que se concluyeran nuevos acuerdos de la misma clase. Por lo tanto, parecería conveniente, como medida de emergencia, decidir inmediatamente qué garantías se podría dar a los terceros países, o por lo menos las normas generales para la aplicación de tales garantías, a fin de evitar la multiplicación de los acuerdos preferenciales especiales.

## DOCUMENTO TD/16/SUPP.1\*

### El problema de las preferencias especiales — Algunos ejemplos de acuerdos preferenciales especiales Informe de la secretaría de la UNCTAD

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

#### ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
<b>I. ACUERDOS PREFERENCIALES ESPECIALES</b>		
Introducción . . . . .	1- 2	56
A. El sistema preferencial de la CEE . . . . .	3- 21	56
B. El sistema de preferencias del Commonwealth . . . . .	22- 26	58
<b>II. ALCANCE DE LAS PREFERENCIAS ESPECIALES</b>		
A. Tipos y métodos de trato preferencial . . . . .	27- 31	59
B. Función de los intercambios preferenciales entre países desarrollados y en desarrollo en el comercio mundial . . . . .	32- 34	60
C. Productos incluidos en los sistemas preferenciales . . . . .	35- 81	60
D. Alcance de las preferencias en el comercio de determinados países . . . . .	82- 93	66
<b>III. ESTUDIOS SOBRE DETERMINADOS PRODUCTOS BÁSICOS</b>		
A. Plátanos . . . . .	95-126	67
B. Azúcar de remolacha y de caña, sin refinar . . . . .	127-145	73
C. Cacao en grano . . . . .	146-184	75
D. Especias . . . . .	185-233	78
E. Tabaco . . . . .	234-259	82
F. Naranjas . . . . .	260-286	85

#### ANEXOS

I. Cuadros 1 a 16 . . . . .	88
II. Gráfico: Exportaciones de cacao en grano, 1950-1965 . . . . .	104

#### APÉNDICES ESTADÍSTICOS

I. A. Importaciones preferenciales de la CEE procedentes de los Estados Asociados de Ultramar . . . . .	107
B. Importaciones preferenciales de la CEE procedentes de los Estados Africanos y Malgache Asociados, de los países y territorios de ultramar y de Argelia . . . . .	107
C. Importaciones de la CEE procedentes de todo el mundo, de los países de la clase II y de los países mencionados en los cuadros A y B . . . . .	108
II. A. Importaciones preferenciales de Francia procedentes de Marruecos . . . . .	122
B. Importaciones de Francia procedentes de todo el mundo, de los países de la clase II y de Marruecos . . . . .	123
III. A. Importaciones preferenciales de Francia procedentes de Túnez . . . . .	129
B. Importaciones de Francia procedentes de todo el mundo, de los países de la clase II y de Túnez . . . . .	130
IV. A. Importaciones preferenciales del Reino Unido procedentes de los países en desarrollo del Commonwealth . . . . .	132
B. Importaciones del Reino Unido procedentes de todo el mundo, de los países de la clase II y de los países del Commonwealth . . . . .	133

\* En el que se incorpora el documento TD/16/Supp.1/Add.1

## I. — Acuerdos preferenciales especiales

### INTRODUCCIÓN

1. Los principales sistemas preferenciales especiales son los aplicados al comercio entre los países del Commonwealth británico y al comercio entre la Comunidad Económica Europea (CEE) y los Estados y territorios asociados. Además, existen acuerdos comerciales preferenciales entre los Estados Unidos de América y la República de Filipinas y entre España y Portugal y sus territorios de ultramar respectivos. El sistema preferencial especial que vincula a Filipinas con los Estados Unidos está siendo limitado gradualmente y se espera eliminarlo para 1974. Hay poca información sobre los acuerdos entre los territorios de ultramar españoles y portugueses con sus países metropolitanos. En todo caso, por lo que respecta a España y Portugal, el país metropolitano no dispone de un mercado adecuado para la producción de los territorios y no puede facilitarles muchos de los productos que necesitan.

2. Este informe trata principalmente de los acuerdos comerciales preferenciales que unen a ciertos países en desarrollo con la CEE y el Reino Unido.

#### A. — EL SISTEMA PREFERENCIAL DE LA CEE

3. El sistema preferencial de la CEE forma parte de los acuerdos de asociación con los 18 Estados africanos<sup>1</sup> con Grecia y Turquía y con Nigeria. También se encuentran dentro del sistema los territorios de ultramar aún dependientes de la mayoría de los países de la CEE. Hay acuerdos preferenciales especiales entre algunos países de la CEE y los países del Maghreb. En esencia, el sistema preferencial de la CEE consiste en conceder a los países y territorios asociados el mismo trato que se aplica al comercio interno de la CEE, con excepción del trato especial que tienen los productos agrícolas en virtud de la política agrícola común.

4. La CEE se habrá convertido en un mercado unificado el 1.º de julio de 1968: todos los derechos internos habrán sido abolidos, se habrá completado la unificación con el arancel externo común<sup>2</sup>, y se aplicará una política agrícola común completa. La mayor parte de las restricciones cuantitativas a las importaciones de terceros países se han abolido para los productos industriales, y se han sustituido algunas medidas por el sistema de gravámenes de la política agrícola común en lo que hace a los productos agrícolas.

5. En virtud del arancel externo común, se concede a las materias primas industriales la entrada en franquicia, o bien se les aplican tarifas arancelarias bajas. Por

lo común, las semimanufacturas están sometidas a derechos más altos, y las tarifas para las manufacturas son las más elevadas. Los gravámenes de importación para los productos alimenticios pueden ser superiores a las tarifas más altas del arancel externo común. Por consiguiente, el arancel de la CEE apenas es un obstáculo para las materias primas, pero sí supone una barrera de importancia para aquellos productos tropicales en cuyo caso los derechos de aduanas siguen siendo el instrumento de regulación del comercio. La mayoría de los demás productos agrícolas — es decir, los productos de la zona templada — están protegidos por precios garantizados y por gravámenes variables en frontera.

6. El Convenio de Asociación entre la Comunidad Económica Europea y los Estados africanos y Malgache asociados a la CEE firmado en Yaundé entró en vigor el 1.º de junio de 1964 para un período de cinco años. La CEE amplía a sus asociados, para los productos que no se rigen por la política agrícola común<sup>3</sup>, el mismo trato de exención de derechos y de cuotas que se aplica al comercio entre los Estados miembros de la CEE. El convenio cubre también materias no comerciales y, en especial, incluye el compromiso por parte de la CEE de otorgar ayuda financiera por un valor total de 730 millones de dólares. Una tercera parte de esa suma se ha destinado a donaciones para fomentar la diversificación económica y a asistencia financiera para estimular una producción más eficiente. La asistencia para este último fin se dedica a estimular a los productores de los países asociados a mejorar gradualmente la eficiencia de la producción y sus métodos, con el fin de que estén en condiciones de vender a los precios mundiales antes de que expire el convenio en 1969.

7. Se ha puesto en práctica el nuevo plan de apoyo aplicable por la CEE desde el 1.º de julio de 1967 a algunos productos oleaginosos de los países asociados de África. Además de las ventajas arancelarias, que durarán hasta que expire el convenio, se otorgará ayuda financiera con un máximo de 13 millones de dólares, si los precios mundiales de los productos oleaginosos más importantes exportados por los países asociados a los mercados de la CEE caen por debajo del precio fijo de referencia; con ello se trata de mitigar los efectos de la baja de precios en los ingresos de exportación de los países asociados.

8. En las negociaciones arancelarias Kennedy no se redujeron mucho los márgenes preferenciales especiales otorgados por la CEE a sus países asociados. Los márgenes preferenciales que se vienen aplicando no han variado

<sup>2</sup> Los productos objeto de la política agrícola común de la CEE y que se importan de países asociados están regidos en general por los principios siguientes:

a) *Productos primarios principales.* El gravamen variable a las importaciones procedentes de terceros países se aplica también a los productos procedentes de los países asociados con la deducción del *abattement forfaitaire*.

b) *Productos agrícolas elaborados.* El gravamen tiene un elemento variable y otro fijo. La finalidad del elemento fijo es proteger a la industria de elaboración. La incidencia del elemento variable afecta a los productos procedentes de los países asociados (sin embargo, para algunos productos importantes se suspende parcial o totalmente el elemento variable).

<sup>1</sup> Alto Volta, Burundi, Camerún, Chad, Congo (Brazzaville) Congo (República Democrática del), Costa de Marfil, Dahomey, Gabón, Madagascar, Malí, Mauritania, Níger, República Centroafricana, Rwanda, Senegal, Somalia y Togo.

<sup>3</sup> El arancel externo común se ha venido aplicando desde el 1.º de junio de 1964 a un número limitado de productos tropicales, al tiempo que se han suprimido los derechos de aduanas sobre estos productos cuando se importan de países asociados.

para la mayor parte de los productos tropicales importantes, los productos de la zona agrícola templada y la mayoría de los productos agrícolas elaborados.

9. Por su parte, los países asociados de Africa han correspondido con la eliminación de las barreras al comercio que tenían carácter preferencial entre los miembros de la CEE, y con la disminución gradual de los derechos sobre las importaciones procedentes de ellos. Se reconoció que cinco países asociados no estaban en condiciones de ofrecer a la CEE reciprocidad arancelaria, debido a sus obligaciones internacionales que les comprometían a una política comercial no preferencial. En 1967 se examinó de nuevo esta política, conforme a las disposiciones del convenio. Uno de los cinco países — Rwanda — decidió aplicar un arancel preferencial a partir de julio de 1966. Los otros cuatro — Burundi, Congo (República Democrática del), Somalia y Togo — han recibido una solicitud de la CEE para que adopten aranceles preferenciales a favor de los productos importados de la CEE.

10. Conforme al convenio, los países asociados se comprometen en principio a otorgar en forma gradual a todos los países de la CEE la entrada franca de derechos y sin cuotas, a reserva de algunas garantías. Los 18 Estados africanos asociados están autorizados a mantener o aplicar derechos de aduanas y gravámenes fiscales de importación, en función de las necesidades del desarrollo o la industrialización, o que tengan carácter de ingresos presupuestarios. Conforme a esta disposición, los países de la Unión Aduanera y Económica del Africa Central (el Camerún, el Chad, el Congo (Brazzaville), el Gabón y la República Centroafricana), así como los países de la Unión Aduanera de los Estados del Africa Occidental (el Alto Volta, la Costa de Marfil, Dahomey, Malí, Mauritania, el Níger y el Senegal), sólo aplican cargas fiscales altas a los productos procedentes de los países de la CEE. Madagascar otorga preferencias a la CEE para los derechos de aduanas y las cargas fiscales de importación.

11. El Convenio de Yaundé dispone que, a reserva de una cláusula de salvaguardia semejante a la que se aplica a la política arancelaria, los países asociados suprimirán progresivamente, antes del 1.º de junio de 1968, todas las restricciones cuantitativas a la importación sobre los productos procedentes de la CEE. Para esa fecha, los países asociados habrán adoptado cuotas globales abiertas a todos los países de la CEE; es decir, habrán extendido a toda la región de la CEE las ventajas que hasta ahora sólo se otorgaban a Francia.

12. El Acuerdo de asociación entre Grecia y la CEE, que entró en vigor el 1.º de noviembre de 1962, dispone el establecimiento de una unión aduanera completa entre las partes contratantes después de un período de transición de 22 años. Los países de la CEE aplicarán a Grecia el trato arancelario interno de la CEE en su totalidad (es decir, importaciones en franquicia a partir del 1.º de julio de 1968). Los derechos aduaneros de Grecia se han reducido en un 40% para la mayoría de las importaciones de la CEE y en un 15% para aquellos en cuyo caso Grecia solicitó un período de protección más largo de su industria nacional. Aunque el acuerdo prevé la armonización

de las políticas agrícolas, con el fin de que los productos agrícolas griegos puedan beneficiarse de la política agrícola común, no se ha producido ningún hecho nuevo de importancia. Grecia se beneficia del régimen interno de la CEE con respecto a algunos productos: pescado y preparados de pescado, miel, frutos y legumbres y sus preparados y tabaco. Por lo que hace a los terceros países, Grecia adoptará el arancel externo común de la CEE durante un período de transición de 12 ó 22 años, según los productos.

13. El Acuerdo de asociación entre Turquía y la CEE entró en vigor el 1.º de diciembre de 1964. Al igual que en el caso de Grecia, prevé una unión aduanera plena, si bien precedida por un período preparatorio de cinco años al menos, durante el cual Turquía tendrá, además de ayuda financiera, cuotas arancelarias reducidas para sus principales productos de exportación: higos secos, pasas, avellanas y tabaco.

14. Los países del Maghreb tienen vínculos preferenciales con ciertos países de la CEE — Argelia con algunos de ellos, Marruecos y Túnez con Francia, y Libia recibe un trato preferencial muy limitado por parte de Italia.

15. Hasta su independencia, Argelia era considerada como un departamento francés que disfrutaba (con algunas excepciones) del trato de miembro de la CEE. Así lo han seguido haciendo, con algunas modificaciones y carácter temporal, los seis miembros de la CEE hasta el 31 de diciembre de 1965. Las rebajas de los aranceles internos de la CEE a partir de esta fecha no han sido aplicadas a Argelia por todos los miembros de la CEE, pero Francia — y en menor grado los demás países de la CEE, con excepción de Italia — siguieron otorgando a Argelia un trato comercial preferencial. En esencia, siguen en vigor las preferencias aplicadas desde octubre de 1963 a los países de la CEE, que consisten en considerables reducciones arancelarias para las importaciones francesas y menores rebajas para los productos procedentes de los demás países de la CEE.

16. Marruecos y Túnez tienen todavía trato preferencial especial en Francia, basado en un protocolo al Tratado de Roma que permite el mantenimiento de un trato aduanero especial para las exportaciones de los dos países a Francia<sup>4</sup>. En una declaración de principios, los seis países de la CEE habían expresado su beneplácito para concertar convenios de asociación con estos dos países del Maghreb. El trato privilegiado que actualmente otorga Francia a las exportaciones marroquíes y tunecinas adopta principalmente la forma de cuotas arancelarias exentas de derechos. La parte principal de las importaciones totales de estos países está cubierta por las cuotas o no pagan derechos. La contrapartida por parte de Marruecos consiste en una aplicación más favorable de las asignaciones de cuotas a las importaciones de Francia, sin recurrir a preferencias arancelarias. Los aranceles preferenciales tunecinos para las importaciones de Francia fueron abolidos en 1964, pero se volvieron a aplicar parcialmente en junio de 1966. Se supone que esto último representa una medida de reciprocidad ante la decisión francesa de mayo

<sup>4</sup> Consistente en preferencias arancelarias y no arancelarias especiales, así como en ventajas de precio y volumen en el mercado francés.

de 1966 de aplicar de nuevo a las importaciones tunecinas las preferencias que habían sido suprimidas en octubre de 1964.

17. Durante el período de 1964-1967, Italia siguió otorgando un trato preferencial especial, en forma de acceso libre dentro de los límites de las cuotas arancelarias, a determinados productos de Libia. Este trato especial ha sido otorgado por Italia desde antes de la segunda guerra mundial. En 1964 el Gobierno de Libia expresó el deseo de que se limitara el número de sus productos que recibían trato preferencial en Italia. Los productos que ahora son objeto de un régimen especial al ser importados por Italia son: el pescado y los preparados de pescado, los dátiles, las semillas oleaginosas, los aceites vegetales, las alfombras y las manufacturas de piel curtida.

18. Nigeria se encuentra en una situación única, ya que, a la par que sigue siendo miembro de la zona preferencial del Commonwealth, ha firmado un acuerdo de asociación con la CEE en julio de 1966. Este acuerdo, que expirará a fines de mayo de 1969, es decir, al mismo tiempo que el Convenio de Yaundé, no ha sido aún ratificado por todos los Estados interesados y no ha entrado en vigor. Aunque se inspira en las disposiciones del Convenio de Yaundé, su alcance viene limitado por cuotas arancelarias para cuatro productos de gran importancia — el cacao, la madera terciada, el aceite de cacahuete y el aceite de palma — con objeto de proteger a los 18 países asociados de la competencia sin restricciones de las exportaciones nigerianas. Como contrapartida, Nigeria ha convenido en abandonar su política de no discriminación comercial y en otorgar preferencias arancelarias a diversas manufacturas importadas de la CEE.

19. Varios países en desarrollo han expresado interés por concertar acuerdos preferenciales especiales con la CEE. Este interés se debe, en parte al menos, al deseo de contrarrestar los efectos de la ampliación de las preferencias, que hasta ahora sólo se aplicaban en la antigua región metropolitana, a los otros mercados de la CEE. En 1963, Argelia, Marruecos y Túnez solicitaron la asociación, y prosiguen las negociaciones de un acuerdo de asociación con Marruecos y Túnez en el que se dispondría también la concesión de asistencia financiera y técnica. Se ha pensado en un acuerdo del tipo de zona de libre intercambio para los productos industriales, y también en preferencias selectivas para los productos agrícolas, sujetos estos últimos a la « disciplina de precios » de la política agrícola de la CEE. Los tres países del África oriental, Kenia, Tanzania y Uganda, que en un principio se negaron a ofrecer a la CEE acceso recíproco a sus mercados, han aceptado la interpretación de la CEE sobre el principio de reciprocidad arancelaria y han reanudado las negociaciones. La Isla Mauricio (que debe alcanzar la independencia en marzo de 1968) ha declarado que tratará de conseguir la asociación con la CEE, pese a seguir formando parte del Commonwealth.

20. En octubre de 1966, Israel, que ya había concertado un acuerdo comercial con la CEE, solicitó la condición de asociado. Continúan las negociaciones con España basadas en una propuesta de la CEE de que, para los productos industriales y a reserva de determinadas excepciones, la CEE conceda rebajas arancelarias preferenciales del 60% para las importaciones procedentes de

España durante los cuatro primeros años, mientras que España ofrecerá una reducción preferencial del 40% en seis años. También se pedirá a España que suprima las restricciones cuantitativas a los productos de la CEE. Se han previsto acuerdos especiales conformes a la política agrícola común de la CEE para los productos agrícolas. Las negociaciones para la asociación de Austria han proseguido también sin que se hayan alcanzado resultados concretos.

21. Desde la renovación de las solicitudes de asociación del Reino Unido, Irlanda, Dinamarca y Noruega, la Comisión de la CEE parece favorable a ampliar el ámbito de las preferencias especiales. Se propone que los nuevos miembros de la CEE se comprometan a mantener con los países asociados relaciones idénticas a las que ahora mantienen entre sí los seis miembros y, en sentido inverso, que los países asociados tengan que acordar a todo nuevo miembro el mismo trato que ya otorgan a los seis. Por lo que respecta a los países en desarrollo independientes del Commonwealth, se considerará que los países del Commonwealth de África y de la región del Caribe cumplen los requisitos para la asociación con la Comunidad ampliada, a condición de que acepten los compromisos recíprocos de los acuerdos de asociación concertados con la CEE.

## B. — EL SISTEMA DE PREFERENCIAS DEL COMMONWEALTH

22. La estructura jurídica del sistema de preferencias del Commonwealth difiere de los acuerdos en vigor entre la CEE y sus asociados. Aunque el sistema de preferencias del Commonwealth se fue creando durante muchos años, alcanzó el punto culminante en la Conferencia Económica Imperial de Ottawa de 1932, cuando se decidió el establecimiento de preferencias arancelarias y, en algunos casos, de cuotas entre el Reino Unido y los países de ultramar del Commonwealth y estos últimos entre sí<sup>5</sup>. Aunque la estructura de las preferencias del Commonwealth no se ha alterado básicamente, su alcance se ha modificado a causa de las sucesivas reducciones convenidas de los derechos de nación más favorecida (NMF), y, en cierta medida, de la tendencia alcista de los precios mundiales, que ha reducido la incidencia de los derechos específicos, así como también de la abolición por parte del Reino Unido de los derechos sobre las importaciones industriales de las regiones de la Asociación Europea de Libre Intercambio (AELI). La introducción en el Reino Unido de políticas de apoyo

<sup>5</sup> Esta presentación esquemática está matizada por algunas excepciones importantes. La zona preferencial del Commonwealth y el mismo Commonwealth no son estrictamente iguales; la primera está formada por todos los países independientes del Commonwealth, los territorios dependientes del Reino Unido, Irlanda, Sudáfrica y Birmania. Además, las preferencias del Commonwealth no se aplican en todos los países de ultramar del Commonwealth. Por ejemplo, no se aplican las preferencias del Commonwealth entre Australia, por una parte, y la India y el Paquistán, por otra. Irlanda otorga a los demás países del Commonwealth un trato menos privilegiado que a las importaciones procedentes del Reino Unido y Canadá. Del mismo modo, no todos los países en desarrollo del Commonwealth guardan reciprocidad en la concesión de preferencias al Reino Unido o a otros países del Commonwealth. Por ejemplo, Ghana, Kenia, Nigeria, Sierra Leona, Tanzania y Uganda no aplican preferencias arancelarias recíprocas al Reino Unido.

agrícola y los cambios en la estructura por productos básicos del comercio, han afectado en algunos casos la incidencia de las preferencias. La estructura de las preferencias y el margen preferencial de que disfrutaban los distintos países en desarrollo del Commonwealth vienen determinados por la composición de sus exportaciones a los países desarrollados del Commonwealth <sup>6</sup>.

23. A pesar de la gradual reducción de las preferencias arancelarias entre los países del Commonwealth, los vínculos económicos y políticos suelen conservar una influencia importante en el intercambio comercial entre el Reino Unido y el Commonwealth. Sin embargo, en algunos casos los márgenes medios de las preferencias que se aplican efectivamente tienden a aumentar, al cobrar mayor peso en la composición del comercio los productos manufacturados cuyos márgenes son superiores al promedio. Otros factores, como los vínculos tradicionales del Commonwealth, las inversiones de capital británico en el Commonwealth, los acuerdos monetarios de la zona de la libra esterlina, los servicios del sistema bancario londinense y de los mercados británicos del dinero y de productos, parecen ser factores económicos mucho más trascendentes, que influyen en el grado de concentración del comercio interno del Commonwealth.

24. Desde el 1.º de enero de 1967, en que quedaron prácticamente eliminados todos los aranceles sobre el comercio mutuo de productos industriales entre los miembros de la AELI, las exportaciones industriales de los países de ultramar del Commonwealth no disfrutaban ya de trato preferencial en el mercado del Reino Unido, con ventaja sobre los demás miembros de la AELI. Lo mismo ocurre con las exportaciones de los territorios de ultramar portugueses a Portugal, aunque mantiene preferencias que los favorecen con respecto a terceros. Algunos países de Asia del Commonwealth — la India, el Paquistán y Hong Kong — han conseguido crear mercados de exportación importantes para las manufacturas del Reino Unido, y los países del Commonwealth en desarrollo tienen que competir en el mercado británico en un plano de igualdad no sólo con las industrias británicas y las de otros países desarrollados del Commonwealth, sino también con las importaciones industriales en

franquicia de otros países de la AELI <sup>7</sup>. Con todo, los países del Commonwealth mantienen algunas preferencias para los productos agrícolas, en particular los productos alimenticios elaborados, en cuanto las importaciones de dichos productos procedentes de la región de la AELI no entran en franquicia. Además, se benefician de acuerdos de compra al por mayor a largo plazo, como, por ejemplo, el Acuerdo sobre el Azúcar del Commonwealth.

25. Las negociaciones arancelarias Kennedy han tenido relativamente poco efecto sobre las actuales preferencias otorgadas por el Reino Unido. Aunque los márgenes preferenciales que tienen los países en desarrollo del Commonwealth fueron reducidos o eliminados en algunos casos, por ejemplo, los de ciertos productos tropicales, los minerales y los productos agrícolas elaborados, en otros se mantuvieron o se consolidaron a los niveles existentes.

26. Las preferencias del Commonwealth suelen representar un grado apreciable de reciprocidad. Algunos países en desarrollo del Commonwealth conceden a su vez a los miembros desarrollados del Commonwealth, y en particular al Reino Unido, preferencias recíprocas que pueden tener considerable importancia para las exportaciones del país desarrollado favorecido. En el plano jurídico, sin embargo, el problema de las preferencias recíprocas otorgadas por los países en desarrollo del Commonwealth es diferente del de los Estados asociados a la CEE. En el caso de estos últimos, la base jurídica es un convenio, con derechos y obligaciones recíprocas contraídos por Estados soberanos, mientras que el sistema preferencial se basa principalmente en los Acuerdos de Ottawa e incluye otras disposiciones no oficiales, que a veces no disponen la concesión de reciprocidad. Varios países en desarrollo del Commonwealth han adoptado aranceles no preferenciales, y eliminado así las preferencias recíprocas.

## II. — Alcance de las preferencias especiales

### A. — TIPOS Y MÉTODOS DE TRATO PREFERENCIAL

27. Se suelen emplear diversas medidas preferenciales como instrumentos de política comercial. Los principales tipos que se aplican, ya sea por separado o conjuntamente, son las concesiones arancelarias preferenciales; la aplicación preferencial de restricciones cuantitativas y algunas otras barreras no arancelarias (tales como gravámenes internos); y las reducciones de precios preferenciales.

28. Los márgenes arancelarios preferenciales son por lo general iguales a los derechos NMF totales en el Reino Unido y en la CEE. Las reducciones arancelarias parciales son características de las preferencias que aplican los demás países del Commonwealth y de la mayoría de las preferencias otorgadas por los Estados Unidos a Filipinas. Francia aplica cuotas arancelarias preferenciales a Marruecos y Túnez; Italia las aplica a Libia y en algunos

<sup>7</sup> Si se examinan conjuntamente con las normas originarias de la AELI, las preferencias del Commonwealth pueden hacer posible que un cierto volumen de importaciones preferenciales de los países de ultramar del Commonwealth penetren, con alguna transformación, en toda la región de la AELI.

<sup>6</sup> Todos los productos primarios y la mayoría de las manufacturas entran en el Reino Unido libres de derechos cuando se importan de la zona de preferencia del Commonwealth. La mayoría de las materias primas industriales entran en franquicia, sin tener en cuenta su origen. La tarifa preferencial del Commonwealth sobre la mayoría de las importaciones que están sujetas a derechos en el Reino Unido — como las bebidas alcohólicas y el tabaco — es también inferior a la tarifa total de NMF. En los mercados de otros países desarrollados del Commonwealth (el Canadá, Australia y Nueva Zelanda) las preferencias del Commonwealth no llegan a la entrada en franquicia, y tienen un margen considerable de protección para los productos nacionales, por encima de los otros productos del Commonwealth, si bien siguen representando un margen de preferencia con respecto a los terceros países. En 1966 Australia adoptó un sistema de cuotas preferenciales a favor de todos los países en desarrollo, otorgándoles tarifas preferenciales un tanto más bajas que la tarifa preferencial australiana, pero sólo para productos escogidos y dentro de los límites de las cuotas arancelarias. Las preferencias para el Commonwealth otorgadas por el Reino Unido son, sin embargo, de gran importancia, ya que el mercado británico recibió en 1965 el 79 % de todas las exportaciones de los países en desarrollo del Commonwealth a países desarrollados del Commonwealth.

casos los Estados Unidos las aplican excepcionalmente a Filipinas. Dentro de ciertos límites, la CEE ha suspendido sus gravámenes sobre algunos productos agrícolas cuando se trata de importaciones procedentes de proveedores preferenciales. Del trato preferencial aplicado a la tributación resultan efectos similares a los de las preferencias arancelarias. (Su aplicación es bastante limitada; como ejemplo típico puede citarse la reducción del impuesto de consumo en Italia sobre las importaciones de bananas procedentes de Somalia.)

29. La aplicación preferencial de restricciones cuantitativas puede hacerse ya sea a modo de cuotas bilaterales preferenciales, como en el caso de las concesiones que hace Francia sobre las importaciones de vino procedentes de los países del Maghreb, o a modo de cuotas regionales, como en el caso de la discriminación que practica el Reino Unido contra algunas importaciones procedentes de la zona del dólar<sup>8</sup>. Las preferencias de cuotas se combinan a menudo con las preferencias arancelarias.

30. Las ventajas preferenciales en materia de precios se conceden por lo general conjuntamente con medidas de carácter cuantitativo, como ocurre con las compras de grandes cantidades de azúcar por parte del Reino Unido y con los acuerdos de comercialización firmados por Francia. Sin embargo, tales medidas se están suprimiendo gradualmente. Como ejemplos importantes pueden citarse los mercados de bananas de Francia y del Reino Unido. La CEE ha introducido una nueva forma de trato preferencial con respecto a algunas semillas oleaginosas y aceites tropicales procedentes de los países asociados de África o de los países y territorios de ultramar. Dicho trato está destinado principalmente a mitigar los efectos del derrumbamiento de los precios en el mercado mundial, por cuanto garantiza ciertos precios mínimos mediante una compensación. Si los precios del mercado mundial caen por debajo de los precios de referencia, la CEE compensa hasta el 80% de las diferencias de precio de sus importaciones y hasta un tope de 13 millones de dólares mientras esté en vigor la Convención de Yaundé. (Tales pagos compensatorios no se aplican, sin embargo, a las importaciones hechas en virtud de acuerdos intergubernamentales.)

31. Una forma especial de trato preferencial es la de los acuerdos preferenciales sobre productos básicos, que prevén precios negociados a menudo superiores a los del mercado mundial, cuotas de importación bilaterales y garantías de compra y venta recíprocas. Esta constituye una forma típica de organización de los actuales mercados del azúcar.

#### B. — FUNCIÓN DE LOS INTERCAMBIOS PREFERENCIALES ENTRE PAÍSES DESARROLLADOS Y EN DESARROLLO EN EL COMERCIO MUNDIAL

32. El total de las exportaciones de los países en desarrollo a los mercados que les conceden trato preferencial — con inclusión de las exportaciones a las que no

se conceden preferencias o que entran con franquicia sin distinción de su origen — representó aproximadamente la suma de 6.600 millones de dólares, o sea el 18% de las exportaciones globales de los países en desarrollo en 1965. Dentro de las exportaciones de los países en desarrollo a los países desarrollados, las efectuadas a mercados preferenciales representan la cuarta parte.

33. Una proporción considerable de las exportaciones a esos mercados no está cubierta por ninguna clase de preferencias. En cierta serie de productos importantes, principalmente en el grupo de las materias primas industriales, el comercio está ya totalmente liberalizado. Una parte más reducida de las exportaciones de los proveedores preferentes está sujeta al mismo trato que las exportaciones de terceros países.

34. Las exportaciones totales de los países en desarrollo destinadas a los países desarrollados en condiciones preferenciales pueden calcularse en casi 4.000 millones de dólares, o sea, más o menos el 10% del total de las exportaciones de los países en desarrollo. Las exportaciones preferenciales a la CEE (incluso las de Argelia) alcanzan a unos 1.400 millones de dólares; las preferencias especiales concedidas por Francia a Marruecos y Túnez afectan a exportaciones adicionales por una cifra aproximada de 200 millones de dólares. Puede calcularse una magnitud similar con respecto a las exportaciones preferenciales del Commonwealth procedentes de países en desarrollo. Las exportaciones afectadas se han calculado en una cifra de 1.500 millones de dólares, que en gran parte (unos 1.200 millones) está constituida por exportaciones al Reino Unido. Las exportaciones preferenciales a los Estados Unidos ascienden a unos 600 millones de dólares. Las exportaciones preferenciales a España y Portugal son de menor importancia. No se dispone de datos, pero un cálculo global asigna una cifra de menos de 200 millones de dólares para ambos países.

#### C. — PRODUCTOS INCLUIDOS EN LOS SISTEMAS PREFERENCIALES

##### 1. Importaciones preferenciales de la CEE procedentes de los países en desarrollo<sup>9</sup>

35. La CEE es con mucho el más importante mercado para productos de los países en desarrollo, pues absorbe aproximadamente la cuarta parte de las exportaciones mundiales de estos países. Los países en desarrollo con trato preferencial aportan más o menos la quinta parte (2.000 millones de dólares) de las importaciones de la CEE procedentes de los países en desarrollo, pero sólo el 4% del total de las importaciones destinadas a la CEE (incluso el comercio entre países miembros de la CEE). El principal mercado es Francia (1.300 millones de dólares). Bélgica y la República Federal de Alemania (250 millones cada

<sup>8</sup> En la zona del dólar figuran los Estados Unidos de América, Bolivia, Canadá, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Filipinas, Guatemala, Haití, Honduras, Liberia, México, Nicaragua, Panamá, la República Dominicana y Venezuela.

<sup>9</sup> Las tarifas se basan en el arancel externo común de la CEE aplicable a partir del 1.º de julio de 1968. Incorporan además todas las concesiones hechas durante las negociaciones Kennedy, incluso las que se aplicarán sólo en varias etapas y las sujetas a ciertas condiciones. Las medidas tomadas en materia de política agrícola común se refieren a la situación conocida a fines de octubre de 1967.

una), Italia (180 millones) y los Países Bajos (80 millones) representan juntos menos del 40% de las importaciones de la CEE procedentes de los países en desarrollo con trato preferencial. Las importaciones de Francia procedentes de Marruecos (570 millones) y de Túnez (35 millones) ascendieron a 600 millones de dólares en 1964/65.

36. Las preferencias de la CEE (con exclusión de las preferencias concedidas por Francia a Túnez y Marruecos) afectan a un volumen de importaciones de 1.400 millones de dólares (en importaciones correspondientes a 1965)<sup>10</sup>. El petróleo y los productos del petróleo representan unos 420 millones de dólares de importaciones (30%). Entre las importaciones, excluidos los combustibles, las de productos básicos no elaborados ascienden a unos 570 millones de dólares (40%) y consisten casi exclusivamente en alimentos. La mayor parte de las materias primas entran con franquicia. En las manufacturas (con exclusión de los productos de refinería) ocupan un lugar destacado los productos alimenticios elaborados, con 290 millones de dólares (20%). Los metales comunes y otros productos elaborados entran en gran parte con franquicia y el comercio preferencial en este sector asciende solamente a 50 millones de dólares (4%). Aunque prácticamente la totalidad de las importaciones de las demás manufacturas (CUCI, secciones 5 a 8) están cubiertas por preferencias, tanto sus cantidades absolutas como su proporción en las importaciones preferenciales totales son todavía muy bajas: 30 millones de dólares, esto es, el 2%.

37. Si se excluyen los combustibles, los diez más importantes grupos de productos representan importaciones preferenciales de más de 800 millones de dólares con destino a la CEE, o sea, el 84% del comercio preferencial. Los productos básicos más importantes son el café, las bananas, las semillas oleaginosas, el cacao, el azúcar y las frutas cítricas. Las principales manufacturas son el vino, los aceites tropicales, ciertos metales comunes, el ron, los jugos de frutas y sus preparados y las maderas contrachapadas y terciadas.

38. El comercio preferencial de la CEE se rige principalmente mediante sistemas distintos de las preferencias arancelarias, si se lo considera en términos de valores de importación efectivos.

39. El trato preferencial toma principalmente la forma de restricciones cuantitativas en todos aquellos casos en que los acuerdos de comercialización franceses no han sido aún reemplazados por el reglamento común de la CEE, como ocurre con el vino y las bananas. En cuanto al petróleo, las preferencias que concede Francia consisten en la obligación impuesta a las refinerías nacionales de emplear cierto porcentaje de crudos procedentes de la

zona del franco. Las semillas oleaginosas y los aceites vegetales se benefician de un sistema que equivale prácticamente a garantizar ciertos precios mínimos. El azúcar que procede de los departamentos franceses de ultramar recibe el mismo trato que los productos nacionales.

40. Sobre otros determinados productos agrícolas cuya exportación interesa a los países asociados (arroz, mandioca, tapioca, piñas envasadas, jugos de piña, etc.), los gravámenes (o el elemento variable de los derechos percibidos sobre el contenido de materia prima agrícola de ciertos productos elaborados) se suspenden en su totalidad o en parte.

41. Sin embargo, en lo que se refiere al número de artículos, las preferencias arancelarias son el sistema que se utiliza más a menudo. Cubren cierto número de productos alimenticios importantes (café, cacao, frutas, legumbres, especias, también en forma elaborada) y prácticamente todas las manufacturas (de las secciones 5 a 8 de la CUCI).

42. En los últimos años se ha reducido el grupo de productos a los cuales se conceden preferencias, principalmente mediante suspensiones (que no han sido en todos los casos confirmadas durante las negociaciones Kennedy). Los principales ejemplos en esta categoría son el té y el mate y las maderas tropicales. Algunos derechos arancelarios y en consecuencia los márgenes preferenciales<sup>11</sup> han sido reducidos considerablemente al concertarse la Convención de Yaundé; además, se aprobaron algunas nuevas reducciones durante las negociaciones Kennedy (café, cacao, especias, productos del cacao, algunas frutas tropicales, algunos tipos de cueros, etc.).

#### a) *Los Estados Africanos y Malgache Asociados*

43. Las importaciones preferenciales procedentes de los Estados Africanos y Malgache Asociados ascendieron a unos 580 millones de dólares, o sea, casi la mitad del total de las importaciones de la CEE procedentes de esta fuente en 1965.

44. La otra mitad de este comercio está compuesta por productos cuya importación en la CEE está totalmente liberalizada o con respecto a la cual no se conceden ventajas preferenciales. Los principales productos con franquicia son el cobre refinado (190 millones de dólares), los minerales metálicos (100 millones), los fosfatos (20 millones), la madera tropical (160 millones) y el algodón (30 millones). Sólo se excluye del trato preferencial una muy pequeña parte de las importaciones restantes sujetas al sistema de gravámenes de la CEE (un 3%, principalmente el azúcar).

45. Como la gama de los productos de exportación importantes procedentes de los Estados Africanos y Malgache Asociados es todavía muy reducida, las importaciones procedentes de estos países en régimen preferencial se concentran en unos pocos productos, que son alimentos y productos alimenticios elaborados (500 millones de dólares, o sea, un 85% del comercio preferencial en 1965).

<sup>10</sup> Si se lleva a efecto la asociación de Nigeria, el volumen del comercio preferencial de la CEE aumentará en 43 millones de dólares, o sea el 18% del total de las importaciones procedentes de Nigeria (244 millones). Las tres cuartas partes aproximadamente de las importaciones totales entran ya con franquicia, pues la tarifa NMF es nula. Las cuotas arancelarias cubren del 70 al 80% del promedio de importaciones de los principales productos preferenciales. Seguirán aplicándose en su totalidad los derechos NMF sobre las importaciones que excedan de dichas cuotas, que corresponden a más o menos el 5% del comercio total.

<sup>11</sup> Margen preferencial es la diferencia entre la tarifa NMF aplicada a terceros países y la que rige para los proveedores que tienen trato preferencial.

i) *Productos primarios*<sup>12</sup>

46. Las importaciones preferenciales de alimentos no elaborados ascienden a unos 380 millones de dólares. Más del 60% de las importaciones preferenciales totales corresponden a cuatro productos de este grupo: café (136 millones de dólares; margen preferencial, 9,6%), cacao (76 millones de dólares; margen preferencial, 5,4%), bananas (71 millones de dólares; la mayor parte en virtud de acuerdo de comercialización concertado por Francia; margen preferencial, 20%) y semillas oleaginosas (75 millones de dólares; con franquicia, pero con precios mínimos garantizados y acuerdos gubernamentales bilaterales). El valor de las importaciones de cada uno de los demás productos es de menos de 10 millones de dólares. Algunos productos tropicales tales como las piñas (3 millones de dólares) y especias (2 millones de dólares) se enfrentan con la competencia indirecta de sustitutos producidos dentro de la CEE. Algunos otros productos tales como el tabaco (7 millones de dólares), el pescado (con inclusión de los crustáceos) y la carne de ganado bovino (unos 3 millones de dólares) compiten directamente con la producción interna y se benefician sólo parcialmente de preferencias; la mayoría de ellos tal vez tengan que superar las medidas de apoyo a la agricultura de los miembros de la CEE. La mayoría de los productos primarios, con excepción de los alimentos, entran con franquicia, y las preferencias sólo abarcan un comercio de 1 millón de dólares aproximadamente (casi todo en piretro, con un margen preferencial del 3%). Las importaciones de petróleo procedentes de este grupo de países ascienden a unos 20 millones de dólares.

ii) *Manufacturas (incluso productos básicos elaborados)*

47. Las importaciones preferenciales de productos elaborados ascienden a unos 180 millones de dólares, o sea, el 30% del total de las importaciones preferenciales. Dichas importaciones consisten principalmente en productos alimenticios elaborados (120 millones de dólares): aceites vegetales (90 millones de dólares, con márgenes preferenciales del orden del 10% y precio mínimo garantizado), alimentos envasados (15 millones de dólares, principalmente piñas, pescado y carne; márgenes preferenciales del 20 al 26%) y productos del cacao (7 millones de dólares, margen preferencial del orden del 12%).

48. El comercio preferencial en otros productos elaborados (50 millones de dólares) se limita casi exclusivamente a metales comunes (principalmente manganeso y aluminio; los márgenes preferenciales suelen ser del 5 al 8%).

49. Las manufacturas de la secciones 5 a 8 de la CUCI (productos químicos, textiles, productos de la madera, maquinaria, etc.) constituyen una parte muy pequeña del total de exportaciones procedentes de los Estados Africanos y Malgache Asociados. Aunque prácticamente todas las importaciones de estos productos destinadas a la CEE gozan de preferencias, el comercio se limita a unos 10 millones de dólares, o sea, el 2% del total de las corrientes comerciales preferenciales, siendo los principales productos las maderas terciadas y contrachapadas (6 millones de dólares; márgenes preferenciales del 13 al 17%) y los

aceites esenciales (1 millón de dólares; márgenes preferenciales del orden del 2%).

b) *Países y territorios de ultramar*

50. Se conceden preferencias a la mayor parte del comercio de los países y territorios de ultramar con la CEE. Las exportaciones preferenciales ascendieron en 1965 a 200 millones de dólares, es decir, al 60% de las exportaciones totales.

51. Los productos básicos no elaborados representan 140 millones de dólares. Tres productos: el azúcar (63 millones de dólares, igual trato que a los productos de la comunidad, beneficios con cargo al capital de garantía del Fondo Agrícola), los plátanos (54 millones de dólares, acuerdos especiales de comercialización en Francia, márgenes preferenciales del 20% en los demás países de la CEE, pero cuotas con franquicia para terceros países en la República Federal de Alemania) y la copra (10 millones de dólares, libre de derechos, pero con garantía de precio mínimo), representan en conjunto las dos terceras partes de las importaciones preferenciales. El café, el arroz y la vainilla son de importancia secundaria (1 a 2 millones de dólares cada uno).

52. Las importaciones de manufacturas (incluidos los productos alimenticios elaborados y los productos derivados del petróleo) equivalen aproximadamente a 60 millones de dólares y disfrutan todas ellas de preferencias arancelarias. Los principales productos son: productos derivados del petróleo (38 millones de dólares; se conceden preferencias en espera de la adopción de una política común en materia de producción de energía) y productos alimenticios elaborados (17 millones de dólares, casi en su totalidad ron y piñas en conserva). Otras manufacturas (CUCI, 5 a 8) desempeñan un papel insignificante en las exportaciones y, por consiguiente, en el comercio preferencial de estos países (5 millones de dólares, principalmente aceites esenciales; margen preferencial del 2%).

c) *Países del Maghreb*

53. Gran parte de los productos de Argelia reciben de hecho trato preferencial en la CEE. Marruecos y Túnez gozan de preferencias sólo en Francia, principalmente en forma de cuotas arancelarias y cuotas de importación.

54. El total de las exportaciones preferenciales de estos tres países asciende a unos 800 millones de dólares, es decir, a cerca del 90% de sus exportaciones totales a los mercados preferenciales<sup>13</sup>. Mientras que casi todas las exportaciones de Argelia a Francia y a otros países de la CEE se benefician de preferencias (aproximadamente 570 millones de dólares, o el 86%, en 1965), las exportaciones de Marruecos a Francia abarcan una cantidad considerable de productos con franquicia aduanera (el valor del comercio preferencial en 1965 fue de unos 170 millones de dólares o el 70% del total). Tras la suspensión en octubre de 1964 del sistema preferencial que se aplicaba a Túnez, sólo se conceden preferencias a una gama reducida de productos de ese país, y algunas de sus

<sup>12</sup> La expresión no incluye los productos elaborados.

<sup>13</sup> Importaciones procedentes de Argelia y Marruecos en 1965 y de Túnez en 1964.

exportaciones se efectúan con franquicia aduanera (las preferencias afectan a productos por valor de 40 millones de dólares, es decir, el 65 % del total en 1964).

55. Las preferencias otorgadas a los productos de los países del Maghreb difieren en algunos aspectos de las que se conceden a los otros Estados africanos. El alcance de las primeras está sujeto en grado considerable a cambios en la gama de productos afectados, en la importancia de las reducciones arancelarias preferenciales y en las cantidades que son objeto de trato preferencial. Por regla general, los productos agrícolas del Maghreb compiten directamente con la propia producción de los miembros de la CEE, dado que en toda la región del Mediterráneo se dan prácticamente las mismas condiciones climáticas. La estructura de la agricultura del Maghreb sigue orientada hacia el mercado francés. En cuanto a volumen y proporción, los productos manufacturados tienen más importancia que en el comercio de los demás países asociados a la CEE.

56. En lo que respecta a los tres productos principales del Maghreb (combustibles, vino, aceite de oliva), son escasas las perspectivas de que se mantenga el trato preferencial tal como se concede en la actualidad, ya que estos tres productos interesan considerablemente a los productores de la CEE.

57. Los combustibles (360 millones de dólares; garantía de elaboración en Francia, preferencias arancelarias provisionales para los productos refinados, ambas sujetas a la formulación definitiva de la política de la CEE en materia de producción de energía) representan cerca de la mitad de las exportaciones preferenciales. Argelia es hasta la fecha el único país del Maghreb que exporta combustibles en régimen preferencial.

58. En cuanto al vino y al aceite de oliva, se prevé una reducción considerable del trato preferencial. Las exportaciones de vino del Maghreb (180 millones de dólares) a Francia se benefician hasta la fecha de cuotas especiales de importación, amén de considerables reducciones arancelarias. Sin embargo, estas preferencias dependen de que se establezca oportunamente un mercado común de vinos. Entretanto, Francia aplica un sistema de cuotas. Después de suspender temporalmente, en enero de 1967, todas las importaciones de vino, Francia ha empezado a revisar su política vinícola. Se prevé que se reducirá la mezcla de caldos franceses con vinos del Maghreb. Los países del Maghreb dependen en gran medida de los mercados franceses de vinos, a los que va dirigida su producción. El vino representa cerca del 40 % de las exportaciones preferenciales de Túnez (1964), el 24 % de las de Argelia (1965) y el 12,5 % de las de Marruecos (1965). El aceite de oliva (12 millones de dólares o el 2 % de las importaciones preferenciales procedentes del Maghreb) es un producto que exporta principalmente Túnez. Pese al reciente acuerdo de mercado común, Francia ha demorado la aplicación del sistema de gravámenes; sin embargo, se están realizando estudios para lograr una adaptación al acuerdo.

59. También las otras principales exportaciones agrícolas preferenciales del Maghreb a la CEE (frutas cítricas, 86 millones de dólares, y legumbres, 60 millones de dólares) compiten directamente con la producción interna de

la CEE. Se aplican preferencias arancelarias, si bien tienen que respetarse los precios de referencia fijados por la CEE. Los principales productos elaborados de exportación (además del vino, el aceite de oliva y los combustibles) son, en el caso de Marruecos, los productos de la pesca (13 millones de dólares), los jugos y preparados de frutas (6 millones de dólares), el cuero (2 millones de dólares) y los aceites esenciales (2 millones de dólares); en el caso de Argelia, las legumbres preparadas, el afrecho, el papel, las alfombras y los aceites esenciales (de 1 a 4 millones de dólares cada uno), y una gran variedad de otros productos; en el caso de Túnez, los superfosfatos, los preparados de legumbres y frutas, las mermeladas y jaleas y el pescado envasado (1 a 3 millones de dólares).

## 2. Preferencias concedidas por el Reino Unido a los países en desarrollo del Commonwealth<sup>14</sup>

60. En 1964, las importaciones totales del Reino Unido procedentes de los países que son beneficiarios del sistema preferencial del Commonwealth equivalieron a cerca de 2.400 millones de dólares. La mitad de esas importaciones (cerca de 1.200 millones de dólares) recibe trato preferencial en el Reino Unido<sup>15</sup>. Sin embargo, los países en desarrollo del Commonwealth tienen que compartir este trato preferencial con los países desarrollados del mismo grupo y, en lo que se refiere a los productos industriales, con los proveedores de la AELI.

61. Las manufacturas, incluidos los productos de la industria alimentaria, representan una proporción muy elevada en el comercio preferencial y son casi tan importantes como los productos primarios.

62. En lo que se refiere a la mayoría de los aranceles proteccionistas, las preferencias otorgadas por el Reino Unido consisten en una reducción general de la tarifa NMF.

63. En cuanto a la aplicación de aranceles fiscales, los países del Commonwealth sólo disfrutaban de reducciones parciales relativamente pequeñas (como en el caso del tabaco o de los líquidos alcohólicos) en la tarifa NMF o no gozan de ninguna preferencia. No se conceden preferencias al petróleo ni a los productos derivados del petróleo. Así, a las importaciones de productos refinados y en bruto procedentes de todas las fuentes se aplican determinados derechos fiscales del 0,4 al 0,7 %; las importaciones procedentes de los países en desarrollo del Commonwealth ascienden a menos de 300 millones de dólares (una octava parte de las importaciones totales en 1964).

64. Las restricciones cuantitativas se aplican en forma más o menos preferente a productos cuyo valor de importación es de unos 440 millones de dólares, lo que representa cerca del 40 % del comercio preferencial total. En esta cifra están comprendidas las importaciones de productos primarios por un valor aproximado de 260 millones de

<sup>14</sup> En los derechos arancelarios se incorporan todos los cambios que se han producido de resultados de las negociaciones Kennedy, incluidos los que se aplicarán en varias etapas y los que están sujetos a determinadas condiciones.

<sup>15</sup> El análisis abarca cerca del 95 % de todas las importaciones del Reino Unido procedentes de los países en desarrollo que pertenecen a la zona preferencial del Commonwealth.

dólares, y las importaciones de manufacturas, que ascienden a unos 170 millones de dólares.

65. Gran parte de las importaciones del Reino Unido provenientes de los países en desarrollo del Commonwealth se componen de productos que pueden importarse de todas las fuentes con franquicia y sin cuotas (900 millones de dólares o cerca del 40% de las importaciones totales). Además de productos tropicales como el té (290 millones de dólares) y el cacao (40 millones de dólares), este grupo incluye principalmente las siguientes materias primas industriales: fibras textiles naturales (100 millones de dólares), maderas tropicales cortadas y aserradas (50 millones), cueros y pieles (30 millones) y caucho (80 millones), en lo que respecta a los principales productos agrícolas; y minerales (30 millones de dólares), metales sin forjar (170 millones) y diamantes (90 millones), en lo que atañe a los principales productos de la minería.

66. Algunas de estas medidas para eliminar las barreras arancelarias se adoptaron en los últimos años, y otras serán consecuencia de la aplicación de las concesiones convenidas durante las negociaciones Kennedy. Entre los productos que se han visto afectados en mayor grado por las importantes reducciones del alcance de las preferencias como resultado de la plena liberalización, figuran el té, el mate, el cacao en grano y las semimanufacturas de cacao, las maderas tropicales, los cueros y las pieles, y el sisal. En el caso de otros productos, como el café, algunas especias, algunos tipos de cuero y muchas manufacturas, se han reducido los márgenes preferenciales.

#### a) *Productos primarios*

67. Las importaciones de productos alimenticios representan, en valor, cerca de 500 millones de dólares o el 85% de las importaciones preferenciales de productos primarios; por lo general, a las materias primas industriales se concede entrada libre de derechos, salvo por lo que hace a ciertas importaciones por un valor aproximado de 33 millones de dólares.

68. El comercio preferencial de productos primarios se reduce a unos pocos productos. Los ocho productos principales, cuyas importaciones equivalen en cada caso a más de 10 millones de dólares, representan el 88% del total.

69. En cuanto a dos de los productos principales, el azúcar y las bananas, las preferencias se conceden en forma de restricciones cuantitativas preferenciales, a las que se añaden ventajas en los precios (las importaciones ascienden a 260 millones de dólares, o el 45% de las importaciones de productos básicos en régimen preferencial). Las importaciones de azúcar procedentes de los países en desarrollo del Commonwealth, realizadas con arreglo al sistema de cuotas con precios negociados del Convenio Azucarero del Commonwealth, equivalen a 200 millones de dólares (una sexta parte de las importaciones totales en régimen preferencial). Se trata del producto más importante que disfruta de preferencias, tanto en términos absolutos como por la importancia que tiene para la economía de muchos países beneficiarios. Las preferencias relativas a las importaciones de bananas

se conceden en forma de restricciones cuantitativas para las destinadas a la zona del dólar (lo que prácticamente excluye la competencia de los productores latinoamericanos), además de una preferencia arancelaria de aproximadamente el 14%. Las importaciones ascienden a unos 60 millones de dólares. Las importaciones de toronjas están sujetas, asimismo, a una cuota aplicable a la zona del dólar (el comercio preferencial es de 3 millones de dólares).

70. La preferencia arancelaria constituye el principal sistema preferencial, si bien los márgenes varían considerablemente. Las importaciones afectadas por márgenes preferenciales del 10% en adelante representan sólo una quinta parte de todas las importaciones de productos primarios. La mayoría de los productos de este grupo compiten refidamente, en forma directa o indirecta, con los productos de la zona templada. Los principales productos básicos son: las semillas oleaginosas (67 millones de dólares, margen preferencial del 10%), las legumbres (12 millones de dólares, margen preferencial del 17%, principalmente), las nueces comestibles (12 millones de dólares, margen preferencial del 10%), la carne de vaca (20 millones de dólares, margen preferencial del 30%). El asbesto (14 millones de dólares, margen preferencial del 10%) es la única materia prima industrial que tiene gran importancia. Para cerca de una cuarta parte de las importaciones de productos básicos en régimen preferencial, los márgenes preferenciales son más bien reducidos. Las preferencias concedidas al tabaco (90 millones de dólares, preferencia del 1,5% del valor de las importaciones, incluidos los derechos fiscales) experimentaron una reducción radical como resultado de la suspensión de las otorgadas a Rhodesia. Los márgenes preferenciales para el café (30 millones de dólares) equivalen sólo al 1,5%, y para las frutas cítricas (excluidas las toronjas, 5 millones de dólares), al 5%.

#### b) *Manufacturas (incluidos los productos básicos elaborados)*

71. El comercio preferencial abarca una gama relativamente amplia de manufacturas. Entre los principales subgrupos, la industria alimentaria es mucho menos importante que en el sistema preferencial de la CEE. Sus productos representan 200 millones de dólares, es decir, el 35% del comercio preferencial. Las materias primas elaboradas son de importancia secundaria (14 millones de dólares, o el 2%). La mayor parte del comercio preferencial corresponde a las manufacturas que figuran en las secciones 5 a 8 de la CUCI y cuyo valor asciende a 360 millones de dólares, es decir, al 63%.

72. El comercio de manufacturas se concentra menos en unos pocos productos que el de productos básicos, por lo que son más los grupos de manufacturas con un valor de importación superior a los 10 millones de dólares cada uno; sin embargo, la proporción que les corresponde en el comercio total es mucho más baja que en la CEE (dos tercios). Hay también muchos productos con valores comerciales más reducidos.

73. Las restricciones cuantitativas se aplican en el caso de una gran variedad de manufacturas que forman parte del comercio preferencial. Aunque en la industria alimentaria esas restricciones sólo se aplican a importaciones cuyo valor no pasa de unos 15 millones de dólares (3% de las importaciones preferenciales de manufacturas tales como piña en conserva, jugos de toronja y de naranja, mantequilla y puros), algunas de ellas van acompañadas de preferencias arancelarias (ron, 25%; puros, 5%, etc.). Las restricciones cuantitativas preferenciales se aplican principalmente a los artículos de algodón y de yute y abarcan importaciones por valor de unos 160 millones de dólares o el 27% de las manufacturas en régimen preferencial.

74. En los casos en que se aplican preferencias arancelarias (400 millones de dólares, aproximadamente), los márgenes preferenciales son siempre amplios y oscilan, respecto de un gran número de productos, entre el 10 y el 20%.

75. La mayor parte de la industria alimentaria se beneficia de márgenes preferenciales del 10 al 15%. Los productos principales son: aceites vegetales y tortas de semillas oleaginosas (cerca de 60 millones de dólares cada uno); harina de pescado (13 millones de dólares), y productos de la industria conservera (jugos y preparados de frutas, 17 millones de dólares, con preferencias arancelarias reforzadas por las restricciones cuantitativas que se imponen a los jugos y preparados de toronja y a los jugos de naranja en la zona del dólar; carne envasada, 16 millones de dólares; pescado envasado, 4 millones de dólares).

76. Las materias primas elaboradas más importantes a las que aún se conceden preferencias disfrutan de márgenes preferenciales de cerca del 10% (opio, barras de cobre, lingotes de acero, etc., por un valor total de 9 millones de dólares).

77. El comercio preferencial de manufacturas abarca, además, casi todos los demás ramos de la industria manufacturera (CUCI, 5 a 8). Los márgenes preferenciales que se otorgan a los productos finales son muy elevados y alcanzan con frecuencia una tasa del 20% y más. Predominan los productos de la industria textil y de la confección, principalmente a causa de la aplicación preferencial de las restricciones cuantitativas en el sector del algodón y del yute: tejidos de algodón (28 millones de dólares, margen preferencial del 17,5%), prendas de algodón, guantes de punto, etc. (88 millones de dólares, márgenes preferenciales del 20%), géneros de punto confeccionados de lana y de fibras sintéticas (219 millones de dólares, margen preferencial del 20%, principalmente), tejidos de yute (14 millones de dólares, restricciones cuantitativas, márgenes preferenciales del 20%).

78. Otras de las principales manufacturas exportadas al Reino Unido son: cuero (33 millones de dólares, márgenes preferenciales del 8%), calzado (20 millones de dólares, márgenes preferenciales del 16 al 28%, principalmente), juguetes y muñecos (18 millones de dólares, márgenes preferenciales del 128%) y otros muchos bienes de consumo. Las importaciones del Reino Unido procedentes de los países en desarrollo del Commonwealth comprenden también productos químicos (compuestos,

glicerina, almidones, etc., por valor de 1 a 4 millones de dólares cada uno, márgenes preferenciales del 5 al 128%), maquinaria y aparatos eléctricos (aparatos de radio, 8 millones de dólares, márgenes preferenciales del 15%; aparatos de telecomunicación, 4 millones de dólares, márgenes preferenciales del 15%; turbinas de gas, 27 millones de dólares, márgenes preferenciales del 7,5%; motores, 2 millones de dólares, margen preferencial del 7,5%; piezas de repuesto para aviones, 5 millones de dólares, margen preferencial del 7%), así como manufacturas de exportación típicas de los países en desarrollo, como maderas terciadas y contrachapadas (7 millones de dólares, márgenes preferenciales del 5%, principalmente) y aceites esenciales (3 millones de dólares, márgenes preferenciales del 5%, principalmente).

### 3. Otras preferencias del Commonwealth<sup>16</sup>

79. Las importaciones del Canadá procedentes de los países en desarrollo del Commonwealth ascendieron en 1965 a 250 millones de dólares. Sin embargo, sólo a una parte reducida de este comercio se conceden preferencias. Muchos de los productos tropicales y de otros productos importantes de los países en desarrollo del Commonwealth se exportan al Canadá con franquicia aduanera, independientemente de la procedencia. Figuran entre ellos el café (crudo), el té, el mate, las semillas oleaginosas, el cacao en grano y la manteca de cacao, las tortas de aceite vegetal, las maderas vegetales, el sisal, la fibra de coco, los tejidos de yute, etc. Las preferencias arancelarias se conceden principalmente en forma de reducciones arancelarias parciales, y con menos frecuencia en forma de franquicia total. Algunas de las preferencias arancelarias no tienen aplicación práctica. Por ejemplo, aunque el Canadá concede una preferencia arancelaria del 6% a las bananas, no se producen importaciones de países del Commonwealth. Los principales productos básicos en régimen preferencial son el azúcar y las melazas (34 millones de dólares), el caucho (16 millones), el petróleo crudo (25 millones) y las especias (2 millones). Por lo general, los márgenes preferenciales son más bien reducidos (2,5%, 5%, etc.). En el sector manufacturero, las preferencias tienen mayor importancia; la gama de productos es más amplia y los márgenes son con frecuencia más elevados, aunque rara vez alcanzan el nivel del Reino Unido. Entre los productos más importantes figuran las prendas de todos los tipos (unos 10 millones de dólares, margen preferencial del 7,5%, principalmente), los tejidos de algodón (7 millones de dólares, margen preferencial del 2,5%) y los aceites de los trópicos (8 millones de dólares, margen preferencial del 10%, principalmente).

80. En 1965 Australia importó de los países en desarrollo del Commonwealth productos por valor de 240 millones de dólares. Las preferencias del Commonwealth se conceden principalmente en forma de reducciones arancelarias parciales, si bien no siempre se otorgan a todos los miembros del Commonwealth; Papua y Nueva Guinea

<sup>16</sup> En los derechos arancelarios se incorporan todos los cambios que se han producido de resultados de las negociaciones Kennedy, incluidos los que se aplicarán en varias etapas y los que están sujetos a determinadas condiciones.

se encuentran en situación especial en cuanto a preferencias. Recientemente se ha introducido un sistema general de preferencias en forma de cuotas arancelarias para las manufacturas de los países en desarrollo. Las principales importaciones preferenciales en el sector de los productos básicos son: la madera de construcción (cerca de 15 millones de dólares), el café (de Papua y Nueva Guinea, 5 millones de dólares), el sisal (5 millones de dólares) y el tabaco (2 millones de dólares). La gama de manufacturas importadas de los países en desarrollo en régimen preferencial del Commonwealth es más amplia que en el sector de los productos básicos. Los productos que más se benefician son los textiles (tejidos de algodón, 9 millones de dólares; prendas de punto, 2 millones de dólares), la madera contrachapada (2 millones de dólares), los aceites de los trópicos (2 millones de dólares), los muñecos y otros juguetes (3 millones de dólares), etc. Por lo general, el margen preferencial es más elevado en el caso de las manufacturas que en el de los productos básicos, si bien varía considerablemente, incluso dentro de los subgrupos de productos, pasando del 0 al 27% para las fibras naturales y del 0 al 37,5% para los tejidos de algodón. Tratándose de algunos bienes de consumo manufacturados, los márgenes preferenciales ascienden al 45%.

81. Las importaciones de Nueva Zelanda procedentes de los países en desarrollo del Commonwealth ascienden a unos 80 millones de dólares (1965). Gran parte de los productos de que se trata puede importarse de todas las fuentes con franquicia aduanera (fosfatos naturales, té, caucho, sisal, estaño, etc.). La preferencia arancelaria es más bien reducida por lo que hace a los principales productos tropicales en régimen preferencial: medio penique por libra de plátanos (4 millones de dólares, monopolio sobre las importaciones) y de café (2 millones de dólares), y un cuarto de penique por libra de cacao en grano (2 millones de dólares). Las principales importaciones preferenciales de manufacturas son los hilados y tejidos de algodón (9 millones de dólares, márgenes preferenciales del 10 al 15%, principalmente) y los tejidos de yute (1 millón de dólares, márgenes preferenciales del 15 al 20%).

#### D. — ALCANCE DE LAS PREFERENCIAS EN EL COMERCIO DE DETERMINADOS PAÍSES

82. La proporción del comercio que es objeto de acuerdos preferenciales y, por tanto, la importancia que esta proporción reviste para los países en desarrollo participantes, varía mucho. La mayor parte del comercio preferencial está concentrada en unos pocos países. Esto se debe principalmente a las dimensiones del país, al nivel de su desarrollo económico y a la estructura de sus exportaciones (por ejemplo, a su dependencia con respecto a unos cuantos cultivos o mercados, la parte que corresponde a las manufacturas, etc.), a la estructura arancelaria del mercado preferencial (por ejemplo, la gama de productos que entran libres de derechos de todas las fuentes, el grado de progresividad de los aranceles, etc.), a la existencia de otras ventajas preferenciales además de las preferencias arancelarias, al comercio tradicional, así como otros vínculos económicos, y al volumen y la

variedad, en términos absolutos, de los productos exportados.

83. La concentración del comercio preferencial en el caso de la CEE en relación con los Estados Africanos y Malgache Asociados tiene ciertas semejanzas con lo que ocurre entre el Reino Unido y los países en desarrollo del Commonwealth. Alrededor del 60% de las importaciones preferenciales efectuadas por la CEE provienen sólo de tres de los 18 países asociados; en las importaciones del Reino Unido correspondió más o menos la misma proporción a seis de los 31 países en desarrollo del Commonwealth considerados. En ambos sistemas existen muchos países cuyo comercio preferencial es de volumen muy reducido, pues en varios casos asciende solamente a 1 millón de dólares como máximo.

84. Entre los Estados Africanos y Malgache Asociados, tres tienen exportaciones preferenciales por valor de más de 100 millones de dólares cada uno: la Costa de Marfil (unos 130 millones de dólares) y, luego, el Camerún y el Senegal. Al otro extremo de la escala, seis países tienen exportaciones preferenciales por un valor de menos de 1 millón de dólares: Alto Volta, Burundi, Chad, Malí, Mauritania y Rwanda (véase el anexo I, cuadro 1).

85. Entre los países en desarrollo del Commonwealth, la India y Hong Kong son los principales proveedores con trato preferencial (casi 200 millones de dólares cada uno), seguidos por Nigeria. Las exportaciones preferenciales de todos los demás países de este grupo, consideradas por separado, permanecen muy por debajo de los 100 millones de dólares; alrededor de una tercera parte de los países enumerados tienen exportaciones preferenciales por valor de unos 10 millones de dólares cada uno como máximo (véase el anexo I, cuadro 2).

86. El alcance de las preferencias en el comercio es muy amplio y varía en los diversos países entre el 1% y casi el 100%.

87. En el grupo de los países asociados, el 97% del comercio del Níger con la CEE tiene trato preferencial; este trato se concede principalmente a los cacahuets y, en menor proporción, a los aceites vegetales, y se limita al precio mínimo garantizado para estos productos y a preferencias arancelarias tan sólo para los aceites. El 94% del comercio de Somalia está incluido en las preferencias, únicamente atribuidas a las bananas, para las que se conceden ventajas arancelarias y fiscales. Sin embargo, algunos países apenas se benefician con las preferencias, puesto que sus principales productos entran en la CEE libres de todo derecho, cualquiera que sea su origen. Así ocurre con Mauritania, cuyo principal producto de exportación es el mineral de hierro, y con el Chad, que sólo produce algodón.

88. Sin embargo, en el Reino Unido un mayor número de países gozan de preferencias para una proporción relativamente alta en su comercio: los que sólo producen azúcar y bananas (Barbados, Jamaica, Mauricio, las islas del Caribe, Honduras Británica y Viti), los que dependen de semillas oleaginosas y aceites (Gambia, Papua y Nueva Guinea) y los que exportan sobre todo manufacturas (Hong Kong, Malta y Gibraltar). Las preferencias otorgadas al azúcar y a las bananas son muy considerables, ya que con ellas se reserva prácticamente

todo el mercado para el grupo de proveedores que las reciben, por lo general a precios superiores a los del mercado mundial; las demás preferencias consisten únicamente en ventajas de tipo arancelario, que son también superiores en el caso de las manufacturas que en el de los aceites vegetales. Sin embargo, algunos otros países, en especial aquellos cuyas exportaciones al Reino Unido consisten principalmente en té, que entra libre de derechos sea cual fuere su procedencia, reciben trato preferencial en relación con una pequeña parte de su comercio (para Ceilán, el 12%).

89. En cuanto a su dependencia en relación con el mercado preferencial, la situación de los países del Commonwealth es muy distinta de la de los Estados Africanos y Malgache Asociados. Estos últimos envían todavía a la CEE, como promedio, casi el 60% del total de sus exportaciones, mientras que los países en desarrollo del Commonwealth dependen del mercado del Reino Unido tan sólo para una quinta parte de sus exportaciones; esta proporción está disminuyendo, sobre todo debido a los esfuerzos realizados por los países en desarrollo a fin de aumentar y diversificar sus exportaciones y sus mercados de exportación.

90. Sin embargo, la situación varía en gran medida entre los diversos países — entre los Estados asociados las exportaciones de Dahomey, Senegal y Togo se concentran, en más de un 80%, en el mercado de la CEE, y las de Alto Volta y Malí, en un 17% y en un 6%, respectivamente. En cambio, sólo unos pocos países del Commonwealth envían más de la mitad de sus exportaciones al Reino Unido; así ocurre, por ejemplo, con Sierra Leona y Mauricio (las tres cuartas partes), Barbados y Gambia (alrededor de la mitad), mientras que para Malasia y Singapur la proporción es inferior al 10%.

91. Las amplias fluctuaciones en el alcance de las preferencias sobre el comercio, así como en la proporción del mercado preferencial en el total de las exportaciones, se reflejan en la proporción del comercio preferencial en la totalidad de las exportaciones de cada país.

92. Para una tercera parte de los países asociados, el comercio preferencial comprende aproximadamente de la mitad a las dos terceras partes del total de sus exportaciones; para otra tercera parte esta proporción oscila entre el 10% y el 40%; para la última tercera parte, es de importancia relativamente pequeña, ya que llega, como máximo, al 10%. Este último grupo comprende el Alto Volta, Burundi, Chad, Malí, Mauritania y Rwanda. Al comienzo de la lista figuran el Senegal, el Camerún y Dahomey, con una proporción de dos terceras partes aproximadamente.

93. El comercio preferencial sólo es superior a la mitad del total de las exportaciones en el caso de unos pocos países en desarrollo del Commonwealth, como, por ejemplo, Mauricio (unas tres cuartas partes) y Barbados y Gambia (alrededor de la mitad). Lo más frecuente es que la proporción oscile entre el 1% y el 10%. En países tales como Ghana, Malasia, Singapur, Yemen meridional y Zambia, las exportaciones preferenciales al Reino Unido son de importancia insignificante.

### III. — Estudios sobre determinados productos básicos

94. Los estudios sobre determinados productos básicos incluidos en el presente informe constituyen una primera tentativa para esclarecer, producto por producto, el problema que plantea la existencia de preferencias especiales. En ellos se definen las ventajas preferenciales concedidas en la actualidad, sus finalidades, y el valor del comercio sobre el cual ejercen influencia, y se analiza lo que en materia de comercio ha ocurrido recientemente, en particular en los países que participan de sistemas preferenciales. Los estudios sobre productos básicos están basados en un análisis empírico en el que se utilizan datos cuantitativos sobre las características de las corrientes comerciales, la participación relativa en los mercados, los márgenes preferenciales, los precios y otras informaciones pertinentes tales como las propiedades específicas de los productos y la estructura económica de los países interesados. Con ese análisis se trata también de discernir las tendencias y las posibles orientaciones que resultan de los acuerdos preferenciales.

#### A. — PLÁTANOS (CUCI 051.3)

##### 1. Mercado mundial

95. Los plátanos son el fruto de mayor importancia desde el punto de vista tanto del comercio internacional como del consumo interno de los países productores. En 1964/65, las exportaciones mundiales de plátanos alcanzaron un valor de 400 millones de dólares aproximadamente, o sea, alrededor del 1% del valor total de las exportaciones de los países en desarrollo. Sobre el comercio internacional de plátanos ejercen una gran influencia muchos factores de carácter político y estructural, además de los que dependen de la índole propia del producto. Se trata de un fruto muy perecedero y que, por lo tanto, requiere formas costosas de transporte.

96. El valor y la dirección del comercio de este producto básico están fuertemente influidos por medidas de política comercial tales como los sistemas de preferencias, los derechos de importación, los regímenes de cuotas y los impuestos internos. Paralelamente a la organización oficial de los mercados mundiales existe una estructura comercial bien organizada de dichos mercados. El comercio internacional, sumamente concentrado, se halla en manos de unas pocas compañías mercantiles que abarcan la producción, el transporte marítimo y la organización de la venta al por mayor y al por menor.

97. El comercio de plátanos se realiza casi exclusivamente entre los países en desarrollo y los países desarrollados. A éstos corresponde el 94% del total de las importaciones mundiales. El comercio que los países en desarrollo realizan entre sí es todavía muy reducido — alrededor del 5% del total mundial. Los principales importadores son los países de América Latina y algunos de Asia occidental — los de ingresos relativamente más elevados. Las posibilidades de los países socialistas como mercado para los plátanos son grandes, pero sus importaciones son todavía insignificantes (1% del total mundial). El mercado más grande es el de los Estados Unidos de América, que recibe alrededor de una quinta parte de las

importaciones mundiales. La Comunidad Económica Europea (que participa con un tercio aproximadamente de las importaciones mundiales) se halla dividida aún en cuatro mercados, con diversos grados de intervención oficial que van desde una admisión virtualmente libre de derechos en la República Federal de Alemania (12% de las importaciones mundiales) hasta un acuerdo general de comercialización en Francia (14%). Las importaciones del Reino Unido representan el 13% de las importaciones mundiales y las de los otros países de la AELI el 8%. La participación del Japón en las importaciones de plátanos (9%) aumentó rápidamente a raíz de la supresión, en abril de 1963, de todas las restricciones cuantitativas a la importación.

98. Durante los últimos años, el consumo de plátanos ha aumentado considerablemente. Las importaciones mundiales se elevaron en un 3,5% anual (promedio de cantidades de 1957-1961 comparado con el de 1963-1965). La CEE (tasa de aumento del 5% anual) y el Japón (tasa de aumento del 50% anual) absorbieron cada uno más de un tercio del valor adicional. Sin embargo, en el Reino Unido el aumento de las importaciones fue muy lento (2% anual), y en los Estados Unidos el consumo se mantuvo estacionario. La demanda de plátanos es sensible a las variaciones de los precios y a las técnicas de comercialización, así como a las variaciones en los precios de otros frutos. Aunque parece haber indicios de que al nivel actual de precios algunos mercados se están aproximando a un punto de saturación, las perspectivas de un aumento del consumo son, en general, relativamente buenas.

99. Una innovación bastante reciente — la tendencia a instalar plantas de embalaje de plátanos en los países productores — puede reducir el costo del transporte y evitar las pérdidas de calidad. La transformación de los plátanos en puré y harina tiene aún escasa importancia.

100. Las tres cuartas partes de las exportaciones mundiales de plátanos proceden de América Latina y de la región del Caribe. Ecuador suministra por sí solo la cuarta parte de las exportaciones mundiales, y Honduras la décima parte. La mayoría de los demás países de América Central, de la región del Caribe y los países adyacentes tienen también una considerable participación en los mercados mundiales. A los países africanos, principalmente Somalia (5%), Costa de Marfil (4%) y Camerún (2%), les corresponde en conjunto el 13% de las exportaciones mundiales; a los países de Asia, principalmente a China (Taiwán), el 7%.

101. Las exportaciones de plátanos constituyen para muchos países una importante fuente de divisas. Representan alrededor del 60% de las exportaciones totales del Ecuador y de las Islas Windward, alrededor del 40% de las de Somalia, Panamá, Honduras y Martinica, un tercio del total de las exportaciones de Samoa occidental y una cuarta parte de las de Costa Rica y Guadalupe.

102. Los países de América Central y de América del Sur se consideran en general como regiones de producción a bajo costo. Las condiciones de cultivo en esas regiones son casi ideales, y la proximidad del mercado norteamericano, desde donde se regula gran parte de la producción, ofrece condiciones favorables de transporte. En compara-

ción, la mayor parte de los productores de las Antillas, de los Estados africanos y de las Islas Canarias tienen costos de producción elevados. Las cantidades producidas y exportadas aumentan de manera continua, especialmente en América Central, Colombia y China (Taiwán), regiones en donde se están desarrollando programas de expansión. Este aumento en los abastecimientos ha determinado una fuerte competencia en los mercados mundiales, y durante los últimos años ha ejercido cierta presión sobre los precios. Las exportaciones de plátanos de determinadas regiones se hallan sumamente expuestas, a corto plazo, a las condiciones climáticas (daños ocasionados por la frecuencia de ciclones) y la vulnerabilidad de las plantas a la enfermedad. Esa preocupación por la evolución futura del mercado determinó la creación del Grupo de Estudio de la FAO sobre el Banano, que celebró su primera reunión en mayo de 1966, y la segunda en octubre de 1967.

## 2. Restricciones al comercio y sistemas de preferencias

103. El comercio internacional de plátanos resulta afectado por una gran diversidad de restricciones comerciales y de sistemas de preferencias que lo encaminan por vías muy diversas e independientes entre sí. La acción recíproca de las restricciones comerciales y los sistemas especiales de comercialización, y los efectos de los costos y los riesgos del transporte han determinado la formación de conglomerados comerciales exclusivos. Los países industrializados del Commonwealth y los países miembros de la CEE aplican sistemas de preferencias que utilizan cuotas de importación y discriminaciones arancelarias e impositivas. En España, las importaciones ajenas a las Islas Canarias están virtualmente excluidas. El Japón reducirá gradualmente sus derechos de importación, que son muy elevados, del 70% al 60%, pero durante las negociaciones arancelarias Kennedy no adoptó medida alguna. En la mayoría de los países de la AELI, los derechos de importación son bajos o inexistentes; sólo Suiza aplica tasas arancelarias superiores al 20%.

104. Todos los países industrializados del Commonwealth, con excepción de Australia, conceden franquicia aduanera a las importaciones de bananas que provienen de otros países del Commonwealth. El Reino Unido aplica una tasa NMF igual al margen preferencial de 7 chelines, 6 peniques por quintal británico (alrededor del 14%). La tasa NMF del Canadá asciende a 0,005 de dólar canadiense por libra (alrededor del 6%). La de Australia es de 0,008 de dólar australiano por libra (alrededor del 13%); sólo a Viti se le concede una tarifa preferencial (0,002 de dólar australiano por libra). Ninguno de esos países adoptó medidas de ninguna clase durante las negociaciones arancelarias Kennedy. Sin embargo, Nueva Zelanda redujo su tarifa NMF y su margen preferencial a la mitad — a 1/2 penique por libra (alrededor del 8%). Durante las negociaciones arancelarias Kennedy, Irlanda se atuvo a su arancel nulo, que por lo general aplicaba ya. Las restricciones y preferencias comerciales del Commonwealth, que tienen verdadera importancia para el comercio, consisten en restricciones cuantitativas y en su aplicación discriminatoria. El Reino Unido limita las importaciones provenientes del área del dólar (incluidos todos los

países de América Latina) a una cuota de 4.000 toneladas anuales, equivalente a alrededor del 1% de su consumo. Las importaciones que provienen de los países del Commonwealth no están sujetas a restricciones cuantitativas; los abastecedores con trato preferencial compiten libremente entre sí. A fines de 1966, Jamaica y las Islas Windward convinieron en racionalizar y reducir sus envíos al Reino Unido. Nueva Zelanda aplica restricciones de acuerdo con la balanza de pagos que, en principio, no son discriminatorias. El Gobierno de ese país ha concedido el derecho exclusivo a importar plátanos (y varios otros frutos) a una cooperativa integrada por comerciantes. Todas las importaciones de plátanos que realiza Nueva Zelanda provienen, virtualmente, de los países del Commonwealth. Australia aplica restricciones cuantitativas para proteger a sus proveedores internos; durante estos últimos años no ha importado plátanos.

105. La CEE no ha establecido un sistema especial común para el plátano, aunque algunos países lo han solicitado. La tasa NMF que figura en el arancel externo común — igual al margen de preferencias previsto — es del 20%. Durante las negociaciones arancelarias Kennedy no se adoptó ninguna medida. Con excepción de los países del Benelux, todos los miembros de la CEE aplican a la importación disposiciones que difieren de la reglamentación general.

106. Francia aplica un acuerdo general de comercialización que abarca todas las etapas, desde la producción en sus departamentos de ultramar (y desde la etapa de venta al por mayor en los países independientes de la zona del franco) hasta el comercio al por menor en Francia. Mediante un sistema de cuotas, el mercado francés está casi exclusivamente reservado para los proveedores de la zona del franco, cuyas exportaciones entran libres de derechos. A los otros países asociados que no pertenecen a la zona del franco y a España (Islas Canarias) se les han asignado cuotas pequeñas (en la actualidad a un tipo de arancel interno del 9%). En los períodos en que el abastecimiento es insuficiente, se asignan cuotas extraordinarias a otros países a un arancel externo del 20%. Se han establecido cuotas para los proveedores con trato preferencial: las dos terceras partes de los abastecimientos están reservadas para los departamentos de las Antillas, y sólo una tercera parte para los países africanos.

107. La República Federal de Alemania concedió franquicia aduanera a las importaciones de plátanos de todas las procedencias antes de que se creara la CEE. En la actualidad se halla obligada, en principio, a alinear gradualmente su tarifa NMF al tipo del 20% del arancel externo común. Sin embargo, un acuerdo especial dentro del marco de la Convención de Yaundé deja abierta la posibilidad de aplicar una cuota libre de derechos. Hasta ahora, la República Federal de Alemania ha ajustado la cuantía de esa cuota con un criterio elástico<sup>17</sup>. La entrada en franquicia esa completamente permitida, *de facto*, aunque los países asociados están ejerciendo presión para que se adopten medidas especiales en su favor.

<sup>17</sup> La cuota libre de derechos para terceros países alcanzó las siguientes cantidades: 477.000 toneladas en 1964; 583.000 toneladas en 1965; 615.000 toneladas en 1966; y 613.000 toneladas (en forma preliminar) en 1967.

108. Hasta 1964, Italia tuvo un monopolio estatal que controlaba completamente la compra, el transporte, la distribución y el precio de venta de los plátanos; este monopolio deparó al presupuesto italiano ingresos cuantiosos, controló las importaciones para salvaguardar los intereses de los productores italianos de frutos y garantizó la comercialización de la totalidad de la cosecha de plátanos de Somalia, conforme al acuerdo entre los Gobiernos de Italia y de dicho país<sup>18</sup>. En 1965, ese monopolio fue transitoriamente sustituido por un sistema bilateral de cuotas que asigna cupos de importación preferenciales a Somalia y a los otros países asociados. En 1966 el mercado italiano de plátanos fue liberalizado en mayor medida y se derogó el privilegio de la bandera que favorecía a los barcos italianos. Pero el mercado italiano de plátanos sigue siendo regulado mediante cupos de importación globales, que se aplican con carácter no discriminatorio y que se adaptan de una manera relativamente liberal a la demanda del consumidor. El efecto del monopolio sobre los ingresos se mantuvo mediante la introducción de un impuesto especial sobre el consumo a una tasa originalmente uniforme de 70 liras por kg (alrededor de 100 dólares por tonelada). En 1966 se introdujo un factor preferencial en este impuesto: la tarifa general, pagadera por terceros países y por los países asociados — excluida Somalia — se elevó a 90 liras por kg (144 dólares por tonelada; aproximadamente, el precio de venta en los Estados Unidos o en la República Federal de Alemania). A los plátanos de Somalia se les concede — hasta fines de 1969 y hasta un total de 100.000 toneladas — una preferencia de 30 liras por kg; el impuesto pagadero es de unos 96 dólares por tonelada. En Italia los derechos de aduana sobre los plátanos han llegado ya a la etapa final: no existen para las importaciones provenientes de los Estados asociados de ultramar y son de un 20% para las importaciones que provienen de terceros países.

109. Bélgica y los Países Bajos tuvieron que elevar el nivel de sus aranceles para los proveedores exteriores. Los ex territorios belgas y Surinam han gozado siempre de entrada en franquicia en dichos mercados. Los aranceles para las importaciones que provienen de otros países pertenecientes a los Estados asociados de ultramar llegan en la actualidad al 6%; los que gravan las importaciones de terceros países, al 18%. No existen restricciones cuantitativas y no hay cupos arancelarios que protejan los intereses de los proveedores tradicionales.

### 3. Efectos de las preferencias

110. El sistema de importación del Reino Unido garantiza prácticamente un mercado completamente protegido a los abastecedores de plátanos del Commonwealth, cuya producción basta para satisfacer más del 90% de la demanda del Reino Unido. Los principales abastecedores son Jamaica (alrededor del 40%) y las Islas Windward (alrededor del 50%), que compiten duramente entre sí. Las exportaciones de las Islas Windward han aumentado rápidamente después de la guerra. En 1958 les correspondió una quinta parte de las importaciones del Reino Unido. El 30 de septiembre de 1963, Camerún Occidental, después de unirse a la República Federal del Camerún, perdió sus

<sup>18</sup> Este acuerdo, concertado en noviembre de 1960, abarcaba el período 1961 a 1965.

preferencias en el mercado británico. Como resultado, la parte que correspondía al Camerún de las importaciones del Reino Unido (en valor) descendió mucho: de alrededor de una quinta parte en 1961/62 al 5% en 1964, y a menos del 2% en 1965 y 1966. El mercado canadiense está abastecido casi exclusivamente por los países latinoamericanos. La pequeña preferencia concedida a los países caribeños del Commonwealth no fue suficiente para hacerlos competitivos. Australia es autosuficiente y apenas importa. Nueva Zelanda recibe casi todas sus importaciones de los países del Commonwealth de la zona del Pacífico, principalmente Samoa Occidental (dos terceras partes).

111. El sistema francés de importación equivale al control completo del mercado. Los aranceles no han tenido ninguna importancia y las participaciones en el mercado se deciden por órdenes gubernamentales. En 1965 los departamentos franceses de ultramar tuvieron una participación real del 58% del mercado (en valor); la Costa de Marfil, 19%; Camerún, 15%, y Madagascar, 4%. Somalia, el Congo (República Democrática del) y Surinam suministraron menos del 1% de las importaciones francesas, y todos los terceros países, conjuntamente, 4% (España, 2%). No hay competencia entre los países a que se otorga preferencias. En caso de escasez imprevista de la oferta de determinadas regiones se adoptan medidas especiales; por ejemplo, que el país de que se trate compre a precios del mercado mundial excedentes de la zona del franco o de otros países. La diferencia entre el precio francés y el precio del mercado mundial puede utilizarse para compensar al país por las pérdidas.

112. Hasta 1961, Somalia suministró el 80% de las importaciones de plátanos del mercado italiano. Sin embargo, en los últimos años no pudo mantener el rápido ritmo de aumento de la demanda italiana. El volumen total de las importaciones se triplicó en Italia de 1961 a 1965, y las de Somalia aumentaron en un 50%. Como consecuencia, la parte correspondiente a Somalia disminuyó de alrededor del 60% en 1962 y 1964 al 40% en 1965. Entre los demás países asociados, la Costa de Marfil participaba en el pequeño mercado residual desde 1958 y pudo aumentar considerablemente su participación en 1962 y 1963. No obstante, a partir de entonces, sus exportaciones a Italia se han mantenido estacionarias y su participación ha vuelto a disminuir. El Camerún empezó a exportar a Italia en 1964 (participación en el mercado: 13%), aumentando su comercio durante el año siguiente (15%). Con arreglo al sistema de cuotas bilaterales aplicado provisionalmente en 1965, las importaciones de Italia llegaron a alrededor de 60 millones de dólares. Unas tres cuartas partes del mercado se reservaron a los abastecedores preferenciales (alrededor de un 40% a Somalia y el 35% a los demás países asociados); la participación de América Latina fue del 14%. En 1966 se introdujo un sistema general de cuotas no discriminatorias y se produjo un cambio en el mercado italiano de plátanos. El total de las importaciones se mantuvo al nivel del año anterior. Aunque los terceros países tuvieron que hacer frente a aranceles preferenciales e impuestos, consiguieron hacerse con una parte considerable del consumo italiano. Las repúblicas latinoamericanas aumentaron su participación en el mercado a más del 40%. El Ecuador ocupó el

segundo lugar entre todos los abastecedores (más del 20%). Los países africanos y malgache asociados perdieron mucho terreno, tanto en términos absolutos como en términos relativos; los países asociados de ultramar y los territorios del hemisferio occidental consiguieron, en cambio, aumentar su comercio. Las exportaciones y la participación en el mercado de Somalia continuaron disminuyendo mucho: su participación llegó tan sólo al 30%. Parte de las pérdidas pueden deberse al mayor consumo de una calidad distinta de plátano durante ese año. Las importaciones procedentes de la Costa de Marfil y del Camerún también se redujeron marcadamente. En cambio, Madagascar consiguió entrar en el mercado italiano. La parte correspondiente a estos tres países descendió de un 26% en 1965 a un 11% en 1966. El intento de los países del Commonwealth de la zona del Caribe de participar en el mercado fracasó e incurrieron en pérdidas considerables. El mercado italiano es prácticamente el único en que la política comercial ha cambiado mucho en los últimos años. La evolución y las reacciones del mercado indican la relativa importancia de las restricciones cuantitativas y del trato preferencial para los aranceles (e impuestos) en el mercado internacional de plátanos. Las preferencias impositivas y arancelarias otorgadas a Somalia equivalen conjuntamente a casi 80 dólares por tonelada, es decir, a casi la mitad del valor medio unitario italiano de las importaciones o del costo f.o.b. de los embarques de plátanos del Ecuador. A pesar de estas considerables ventajas de precio, Somalia ha tenido pérdidas considerables y su participación en el mercado disminuyó del 85% al 30% en pocos años. Los demás países asociados de Africa, a los que se otorgó una preferencia de 20% (aproximadamente el precio en plantación en el Ecuador), quedaron en una posición aún peor. Sin embargo, el plazo transcurrido es demasiado corto para llegar a conclusiones concretas sobre la estructura del mercado italiano en lo futuro y las posibilidades competitivas de los productores africanos; las fluctuaciones a corto plazo en las condiciones de producción son evidentes: la reacción y adaptación en los países asociados requieren cierto tiempo y pueden llevar más adelante a una estabilización de su posición en el mercado italiano.

113. Los demás miembros de la CEE y de la AELI, así como los Estados Unidos, efectuaron todas sus importaciones de los países latinoamericanos. En estos mercados muy competitivos, pero sin discriminación, el Ecuador, Colombia y los países centroamericanos lograron conservar todo el mercado libre de nuevos abastecedores. Los Estados Africanos y Malgache Asociados, las Antillas francesas, Surinam, Jamaica y las Islas Windward apenas exportan a esos mercados, en su mayoría muy dinámicos durante el último decenio. En el Japón, el Ecuador tuvo una elasticidad de oferta muy alta y logró la mayor participación inmediatamente después de abrirse el mercado. Sin embargo, el abastecedor tradicional del mercado japonés, China (Taiwán), adaptó el año siguiente su producción a la nueva situación del mercado y en 1965 recuperó una participación del 90%, después de haber sextuplicado sus exportaciones en dos años.

114. En los principales países productores la estructura de las exportaciones también está caracterizada por el

sistema de bloques comerciales. Los países en desarrollo de la zona del franco exportan casi exclusivamente a Francia, y sólo envían una pequeña parte de su producción a Italia. Jamaica y las Islas Windward abastecen el mercado del Reino Unido (y de Irlanda), y sólo envían cantidades residuales a Italia y los Estados Unidos. Hasta 1965, Somalia exportaba casi todos sus plátanos a Italia.

115. Los países que no pertenecen a las zonas de preferencias comparten los mercados competitivos. No tienen participación en los mercados preferenciales con restricciones cuantitativas, pero dominan aquellos en que tienen entrada libre, o donde sólo se discrimina mediante preferencias arancelarias. Las exportaciones de estos países también están muy concentradas. China (Taiwán) exporta casi exclusivamente al Japón; las tres cuartas partes de las exportaciones del Ecuador van a los Estados Unidos y la República Federal de Alemania; este último país absorbe también más de la mitad del total de las exportaciones de Colombia. Las exportaciones de los países centroamericanos van casi todas a Norteamérica: dos terceras partes a los Estados Unidos y un 14% al Canadá. Esta concentración se debe en gran parte a la importancia que tienen en este producto los costos y condiciones de transporte, así como a la producción integrada e intereses comerciales y de transporte de unas cuantas grandes compañías. Los países de América del Sur y Centroamérica dependen en buena medida de las políticas de inversión, compra y comercialización de las compañías internacionales. Sin embargo, por lo general, las tendencias de las exportaciones de los países productores de plátanos han seguido hasta ahora una evolución paralela a la del consumo en sus principales mercados.

116. Los costos de embalaje, transporte y distribución influyen considerablemente en los precios. El precio de los plátanos en plantación equivale a alrededor del 20% al 25% de los costos del producto en muelle para los importadores (plátanos envasados en cajas de cartón en los mercados libres). El costo de las cajas de cartón y del embalaje es casi tan alto como los ingresos de los productores. El valor f.o.b. de las exportaciones corresponde aproximadamente al 60% del precio de importación; el flete marítimo y el seguro, a una cuarta parte para el comercio del continente americano y a una tercera parte en el caso de los envíos transatlánticos. El costo de los fletes es generalmente mucho más alto en los envíos de África a Europa continental que para las importaciones de la República Federal de Alemania, de Colombia y el Ecuador.

117. El nivel absoluto de precios varía considerablemente entre los diversos países y en las fases de la distribución. A causa de muchas imperfecciones no hay un precio único en el mercado mundial. También es difícil hacer un análisis estadístico de los precios unitarios de importación debido a los distintos métodos de embalaje utilizados<sup>19</sup>, así como a las muchas variedades y calidades exportadas.

118. Sin embargo, el análisis estadístico del nivel de los precios de importación en los distintos países demues-

tra que es aproximadamente del mismo orden de magnitud en los mercados libres de la República Federal de Alemania y los Estados Unidos (alrededor de 144 dólares y 123 dólares por tonelada, respectivamente, para cajas importadas del Ecuador en 1965)<sup>20</sup>. Los precios en los mercados protegidos son bastante más altos. Los precios de importación de los plátanos de Jamaica en el Reino Unido fueron superiores en un 20% o 25% al valor unitario medio de los importados por la República Federal de Alemania; las importaciones francesas de la Martinica fueron superiores en un 65%; las procedentes del Camerún occidental en un 50%, y las importaciones italianas procedentes de Somalia en un 20%.

119. Las diferencias en los precios pagados a los agricultores son todavía más pronunciadas. En 1965 el precio medio en plantación en el Ecuador fue de unos 30 dólares por tonelada (en cajas de cartón); en Jamaica, 47 dólares; en la Martinica, 90 dólares; en el Camerún occidental, 60 dólares, y en Somalia, 63 dólares. Cabe dudar de que estas importantes diferencias de precios, de un 100% y hasta un 200%, reflejen diferencias reales en el costo del cultivo en los distintos países. Por otra parte, no puede negarse que los países con preferencias no han conseguido entrar todavía en nuevos mercados.

#### 4. El problema de las preferencias especiales

120. Algunas dificultades específicas del comercio de los plátanos impiden que se progrese en la solución del problema de las preferencias. Entre dichas dificultades figuran las características especiales del producto; la estructura de la producción y de los mercados de los plátanos, y la amplitud y las consecuencias de las preferencias especiales.

121. El plátano es un fruto muy perecedero. Dejando aparte los hechos naturales que afectan a la producción, se plantean problemas especiales en lo que respecta al transporte, el almacenamiento y la comercialización, y, en consecuencia, existe una tendencia hacia la concentración y centralización en las diversas etapas, desde la producción hasta el embarque y la venta al por mayor.

122. En la productividad y la situación del mercado de los diferentes países productores existen amplias divergencias. Los países latinoamericanos mantienen prácticamente una posición de monopolio en los mercados libres, mientras que los productores de las demás regiones están prácticamente encerrados en sus mercados preferenciales. Una parte de las ventajas de que gozan los países latinoamericanos radica en el grado avanzado de desarrollo que han alcanzado en la esfera de la organización y del comercio. Las condiciones objetivas que influyen en la producción de plátanos, tales como el clima, los suelos, la topografía, existen también en otras regiones. Pero en América Latina se ha alcanzado ya un alto grado de concentración de la producción en gran escala, y ello asegura una ventaja importante en la productividad con respecto a países más pequeños o que acaban de entrar en los mercados mundiales. La importancia de la producción es tal que las líneas regulares de transporte marítimo de

<sup>19</sup> Los plátanos envasados en cajas de cartón tienen un margen de alrededor de una tercera parte sobre los exportados en racimos.

<sup>20</sup> Véase Grupo de Estudio de la FAO sobre el Banano, CCP/Bananos/66/4, primera parte.

plátanos pueden hacer viajes periódicos por las rutas que van a los centros de consumo de ultramar, lo que ofrece posibilidades de reducción de los costos de transporte. La regularidad de las expediciones y la ventaja de los precios favorece las relaciones estables entre productores y consumidores. La producción y comercialización de los plátanos en América Latina dependen principalmente de dos grandes compañías plenamente integradas a las que corresponde la mayor parte de las exportaciones de plátanos de esta región. Su posición financiera y su tradicional influencia sobre los mercados liberalizados les aseguran sólidas ventajas contra los nuevos competidores. Su política de inversión no se limita a consideraciones relacionadas con cada país en particular, sino que abarca toda la región productora de América Latina y últimamente se ha extendido a algunos otros países. La introducción inmediata de las condiciones del mercado libre en todo el mundo acentuaría la posición dominante de los proveedores latinoamericanos a expensas de los hasta ahora protegidos abastecedores de otras regiones.

123. Los sistemas especiales de preferencias tienen un alcance considerable; disponen de métodos complejos y ejercen una poderosa influencia sobre el comercio.

124. En 1965, el valor total del comercio cubierto por las preferencias ascendió a 200 millones de dólares (c.i.f.), esto es, a una tercera parte de las importaciones mundiales de plátanos, aproximadamente. Casi todo el comercio preferencial está protegido por restricciones de carácter cuantitativo o por acuerdos especiales de comercialización; menos del 5% disfruta de ventajas arancelarias únicamente. Los países exportadores de plátanos que disfrutaban de preferencias son los siguientes: Angola, Antillas Francesas, Camerún, Congo (República Democrática del), Costa de Marfil, Ghana, Islas Canarias, Islas Viti, Islas Windward, y otros países de Oceanía, Jamaica, Madagascar, Nigeria, Samoa Occidental, Somalia y Surinam. Las exportaciones preferenciales son bastante limitadas (menos de 1 millón de dólares) en el caso de Angola, el Congo (República Democrática del), Ghana, Nigeria y de los países de Oceanía, con exclusión de Samoa Occidental, y son de importancia comparativamente reducida en el caso de Madagascar (menos del 1% de las exportaciones). Cerca del 40% del comercio preferencial se realiza entre los países metropolitanos y sus países y territorios dependientes de ultramar. Las Islas Windward y las Antillas Francesas son los dos más importantes exportadores preferenciales; siguen Jamaica y Somalia (unos 140 millones de dólares, o sea, el 70% de las importaciones preferenciales). En la mayoría de los países que disfrutaban de preferencias, las exportaciones de plátanos constituyen una fuente importante de divisas.

125. Los planes preferenciales especiales tienen importantes efectos en el comercio del plátano en la medida en que adoptan la forma de acuerdos generales de comercialización asociados con restricciones cuantitativas para los proveedores con bajos precios. Los valores y precios del mercado son mucho más elevados de lo que podría esperarse en condiciones competitivas. Los planes preferenciales no tuvieron prácticamente efecto alguno mientras adoptaron la forma de preferencias arancelarias o impositivas únicamente. En igualdad de condiciones con los proveedores de América Latina, ninguno de los países

con trato preferencial ha demostrado hasta ahora tener una capacidad para la competencia. Las solas preferencias arancelarias concedidas por Bélgica, Canadá, Italia y los Países Bajos, que fluctúan entre el 6% y el 40%, no han bastado para que pudieran conseguir una participación considerable en el mercado, o para mantener las posiciones que habían logrado durante los períodos de preferencias cuantitativas. A la luz de estos hechos, la pérdida de las ventajas preferenciales especiales tendría considerables repercusiones en muchos de los países interesados. El caso de Italia y del Camerún demuestra que las pérdidas en ciertos mercados no se limitan siempre a los precios ventajosos de sus exportaciones. La oferta parece ser muy sensible, y no pueden excluirse las pérdidas completas de mercados y exportaciones. Las condiciones de la producción y el papel que la exportación desempeña en los mercados libres no han sido hasta ahora tales que justifiquen una evaluación optimista del carácter competitivo de los países protegidos. En cambio, los plátanos son de importancia estructural para algunos de estos países; cualquier reducción de sus ventajas preferenciales trastornaría una parte fundamental de su economía. Pero la existencia de tales preferencias es desventajosa para la economía mundial en general y para los proveedores competitivos, así como para los consumidores de los mercados protegidos. El comercio del plátano se realiza en forma de bloques comerciales, aislados unos de otros. Los países preferenciales no tienen ningún interés especial en los mercados liberalizados, y los proveedores de América Latina están virtualmente excluidos de los mercados preferenciales. La producción y el comercio se realizan prescindiendo de las consideraciones relativas al costo y a la productividad. Algunos de los sistemas aplicados sólo tienen por efecto conceder subsidios a una producción no económica en regiones determinadas en que las exportaciones competitivas no parecen ser viables ni a largo plazo. Algunos de los valores preferenciales del mercado parecen ser de un volumen demasiado reducido para que los exportadores de plátanos que gozan de trato preferencial se conviertan en una fecha próxima en exportadores económicos y en gran escala.

126. El retraso competitivo de los proveedores preferenciales se explica por varias razones, ilustradas a continuación con algunos ejemplos sobresalientes. Los costos de producción son sumamente altos, en parte debido a las condiciones naturales, en parte a la forma en que se organiza la producción y en parte también a consideraciones de política social. En la zona del Caribe las condiciones topográficas no son ideales para el cultivo del plátano y en muchos casos no estimulan la mecanización. En todos los países preferenciales, el tamaño medio de las propiedades agrícolas es mucho más reducido que en América Latina; gran parte de la zona cultivada con plátanos pertenece a pequeños propietarios agrícolas. La producción de plátanos con gran densidad de mano de obra en los departamentos franceses de ultramar se caracteriza por su elevado costo a consecuencia de la aplicación de las normas francesas relativas a los salarios. La falta de competencia se explica en parte por el hecho de que no existen servicios de embalaje ni transporte, deficiencia que afecta tanto a los precios como a la calidad. El empaquetado en cartón está mucho más adelantado en América

Latina, si bien algunos países africanos realizan actualmente considerables esfuerzos para introducirlo. Somalia no dispone de instalaciones portuarias apropiadas, y los plátanos han de ser transportados hasta el buque de embarque mediante barcazas; además, el comercio del plátano depende en gran parte del Canal de Suez. Los costos de transporte son sumamente elevados para los plátanos de África, pues no existen líneas regulares de transporte marítimo que unan a los exportadores de África occidental con los mercados europeos. Una gran parte de esas deficiencias podría remediarse a medio o a largo plazo. En todo caso, si se desea que la producción de los países de África y Asia alcance algún día el elevado nivel de América Latina habrá que adoptar medidas específicas. Se necesitará asistencia financiera para ayudar a estos países a beneficiarse de las economías de escala en lo que respecta a la producción, la organización, las instalaciones portuarias, los embarques, etc. Sin embargo, una parte de esas deficiencias son de tal carácter que exigen la diversificación, o sea, la desviación de recursos de las plantaciones hacia otras finalidades. Esto también exigirá medios económicos considerables.

#### B. — AZÚCAR DE REMOLACHA Y DE CAÑA, SIN REFINAR (CUCI 061.1)

127. El azúcar de caña es principalmente un producto de las regiones tropicales, mientras que el de remolacha se cultiva sobre todo en los países templados de Europa y América. Los mayores productores de remolacha azucarera, sin incluir la Europa occidental, son la Unión Soviética y los Estados Unidos de América. Entre los productores más importantes de azúcar de caña figuran Cuba, las Islas del Caribe, la India, Australia, Puerto Rico, las Filipinas, el Brasil, los Estados Unidos de América y algunos pequeños exportadores como las Islas Viti y Sudáfrica. La URSS es el mayor productor de azúcar con mucho, llegando a alcanzar en 1965 el 15% de la producción mundial total. A continuación, y en lo que respecta sobre todo al azúcar de caña, viene Cuba, seguida muy de cerca del Brasil. En 1965 estos dos países representaron el 9,4% y el 7,14%, respectivamente, de la producción mundial.

128. El comercio mundial del azúcar alcanzó en 1965 un valor de unos 1.842 millones de dólares, lo que equivale a más del 5,8% de las exportaciones de alimentos en el mismo año. Estas últimas ascendieron a 31.570,8 millones de dólares. En 1964, con precios más altos, el valor de las exportaciones de azúcar fue aún mayor y llegó al 8,5% de las exportaciones mundiales de alimentos, o sea, 2.546,7 millones de dólares. El precio unitario mundial, que en 1964 fue de 138 dólares por tonelada, descendió en 1965 a 98,17 dólares.

129. Si se excluyen Turquía y los países socialistas de la Europa oriental, los ingresos de exportación de azúcar de ningún otro país europeo representan más del 2% del valor de sus exportaciones totales. En Francia, este porcentaje sólo alcanzó en 1963 el 1,7%. Sin embargo, en varios países en desarrollo las exportaciones de azúcar significaron una fuente importante de ingresos en divisas y en algunos la base de su economía. En la Isla Mauricio, por ejemplo, proporcionaron en 1963 más del 92% del

valor de las exportaciones y cerca del 38% del producto nacional bruto (PNB). En las Islas de la Reunión, más del 84%, y en Cuba, más del 80% del producto de las exportaciones procedieron del azúcar. En otros países los porcentajes fueron: Islas Viti, 65%; la Guadalupe, cerca del 56%; Jamaica, 29%; la Martinica, 30%; la Guyana Británica, 38%; China (Taiwán), 31%; las Filipinas, 22%, y el Perú, cerca del 12%. El grado en que las economías de estos países dependen del azúcar se indica en el anexo I, cuadro 8.

130. El factor que más ha influido en el comercio mundial durante los últimos años es la relación entre la producción y el consumo. Estas dos variables han aumentado, pero la producción excedió al consumo y las existencias mundiales estimadas para diciembre de 1966 fueron casi el doble que el promedio de las existencias de los años 1955-1959, y aproximadamente un 40% superior a las de finales de 1960. El aumento de la producción de azúcar, tanto de remolacha como de caña, puede imputarse principalmente a los altos precios de 1963 y del primer semestre de 1964.

131. Gran parte del comercio internacional del azúcar está regulado por convenios especiales. Actualmente están en vigor el Convenio Internacional del Azúcar de 1958 (suspendido parcialmente en la actualidad); el Convenio Azucarero del Commonwealth de 1950, la Ley del Azúcar de 1948 de los Estados Unidos, con las enmiendas de 1965; el Convenio Azucarero de la Organización Común Africana y Malgache (OCAM) de 1966; la Organización del Mercado de la CEE de 1967 y el acuerdo especial de comercio entre Cuba y la URSS y otros países socialistas. Hay también acuerdos comerciales bilaterales entre los propios países del Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAEM). Así, del total de unos 17 millones de toneladas exportadas en 1962, sin incluir las exportaciones a la Unión Soviética, 9,9 millones de toneladas corresponden a transacciones sujetas a la Ley del Azúcar de los Estados Unidos y al Convenio Azucarero del Commonwealth; no menos de 3 millones de toneladas al comercio de la zona del franco en virtud de disposiciones especiales, y en 1962 sólo el 23,1% de las importaciones totales de azúcar centrífuga correspondieron a los países no participantes en el Convenio Internacional del Azúcar. No hay ningún país exportador en desarrollo de importancia adherido a alguno de estos acuerdos. De los que normalmente son importadores netos de azúcar, sólo unos pocos dependen totalmente del mercado libre mundial. Una de las características más notables de todos estos acuerdos especiales es que se aplican mediante asignaciones de cuotas cuantitativas. El mercado libre internacional es un mercado marginal.

132. Si bien los bajos precios que rigieron en el mercado libre durante los años 1964-1966 se debieron a un exceso de producción, el comercio internacional reflejó las medidas que los gobiernos de los grandes países consumidores tomaron para proteger la producción nacional. Además, los acuerdos comerciales que conceden ventajas especiales a algunos países exportadores, con exclusión de otros, informan las condiciones de acceso y tienden a aumentar las dificultades del mercado libre internacional marginal. Hay preferencias arancelarias, en las cuotas

y en los precios, que afectan las ventas de excedentes de los países en desarrollo.

133. Todos los acuerdos especiales de comercio incluyen preferencias en lo que se refiere a las cuotas y a los precios que influyen mucho en las corrientes comerciales del producto. Por otra parte, también se aplican aranceles preferenciales.

134. Los Estados Unidos son el mayor consumidor, pero, pese a su gran producción, también es el país importador más importante. Para asegurar precios remunerativos a los productores nacionales, el Gobierno de los Estados Unidos ha reglamentado durante muchos años el mercado de la producción interior por medio de disposiciones legislativas, de modo que las importaciones dependen del consumo del país. La producción y el consumo se calculan periódicamente, y el déficit de producción se cubre importando cantidades fijadas. El volumen total de las importaciones se prorratea entre los países en forma de cuotas. La concesión de las cuotas tiene un cierto elemento preferencial. Hasta 1961, fecha en que se impuso el embargo a Cuba, este país disfrutaba de un trato preferencial en la asignación. Las Filipinas tienen cuotas especiales debido a sus particulares relaciones con los Estados Unidos.

135. Las enmiendas de 1965 a la Ley del Azúcar de los Estados Unidos — manifestación más reciente sobre los principios que rigen las cuotas — han establecido el consumo básico en los Estados Unidos para los años 1966-1971 en el valor de 10,7 millones de toneladas cortas de azúcar en bruto, con ciertas disposiciones para posibles ajustes. De este total, corresponde el valor de 6,39 millones de toneladas cortas a la cuota nacional y otros 1,05 millones a las Filipinas, 5.350 toneladas a Irlanda (1966-1971) y 10.000 a las Islas Bahamas (1968-1971). El 90,52% del resto se asignó a determinados países del hemisferio occidental (50% a Cuba) y el 9,48% a países del hemisferio oriental. La asignación de Cuba se ha venido distribuyendo desde entonces todos los años entre los demás países proveedores en igual proporción (véase el anexo I, cuadro 9). Con arreglo a la legislación arancelaria de los Estados Unidos, el azúcar está sujeto a derechos que en 1965 fluctuaron entre el 21% y 32,5% según el grado de polarización. El azúcar procedente de las Filipinas se importa a un tipo preferencial que equivale al 40% del gravamen total, preferencia que debería quedar suprimida gradualmente antes de 1974. También ha existido durante muchos años una «tarifa de importación» para cubrir la diferencia entre el precio del producto importado en el puerto de destino y el precio interior. Esta práctica, también preferencial, está suprimida, y los países que exportan a los Estados Unidos resultan beneficiados cuando los precios del mercado de dicho país son superiores al mundial (como ocurrió en diciembre de 1967).

136. En virtud del Convenio Azucarero del Commonwealth (vigente hasta 1974), las importaciones totales del Reino Unido se prorratan entre los países del Commonwealth con las siguientes cuotas: cuotas a precios negociados periódicamente entre las partes («cuotas a precio negociado») y cuotas adicionales a precios mundiales, constituyendo el total de ambas las «cuotas globales del

convenio». La preferencia arancelaria no se aplica a las cuotas a precio negociado, pero sí a las ventas que las exceden (dentro de los límites de las cuotas globales del convenio) y en estos casos el margen arancelario preferencial se suma al precio del mercado mundial. En el Reino Unido, la mayor parte del comercio preferencial tiene un margen favorable de alrededor del 10% a precios de 1964; las tarifas específicas de NMF varían entre 2 chelines y 2 chelines 3 peniques y 6 chelines y 10 chelines 3 peniques el cwt, según el grado de polarización del azúcar. Australia, el Canadá y Nueva Zelandia aplican aranceles preferenciales semejantes.

137. Sin embargo, tanto en los Estados Unidos como en el Reino Unido los aranceles preferenciales no son el principal factor determinante de la cantidad o el precio, ya que en los Estados Unidos los determina la regulación anticipada del abastecimiento que iguala el precio con la demanda, y en el Reino Unido se negocian casi siempre a partir del costo de producción.

138. El sistema que se aplica en la CEE se ajusta a los acuerdos provisionales hasta que no entre plenamente en vigor en 1968 el mercado común del azúcar. Los gravámenes se aplican a las importaciones de terceros países, comprendidos los Estados Africanos y Malgache Asociados. Al sumarse la gran producción de caña de las Antillas Occidentales Francesas a la Francia metropolitana, y con el apoyo prestado a la producción de remolacha en los países miembros de la CEE, el mercado de la Comunidad ha llegado prácticamente a la autarquía y ya es exportador neto de azúcar, por lo que es poco probable que se importe de los Estados asociados. Las cuotas de producción definitivas establecidas son: 2,4 millones de toneladas corresponden a Francia y sus departamentos de ultramar, 1,75 millones de toneladas a la República Federal de Alemania, 1,23 millones de toneladas a Italia, 550.000 toneladas a Bélgica y otra cuota igual a los Países Bajos, o sea, un total de 6,48 millones de toneladas, en comparación con los 6,3 millones de toneladas métricas que en 1965 representó el consumo interior de los países miembros de la CEE.

139. También existen acuerdos especiales de comercio con trato de ventaja en cuanto a la cantidad y al precio entre Cuba y la Unión Soviética y algunos otros países socialistas. Se trata de acuerdos bilaterales complementados por contratos de compras de gran volumen en cantidades y precios que se fijan para períodos de un año o más. Estos acuerdos entraron en vigor en 1961. El orden de magnitud de las cantidades correspondientes queda de manifiesto, habida cuenta del gran aumento de las importaciones netas de la URSS en 1961, que representa un promedio aproximado de 1 millón de toneladas métricas durante el período de 1961 a 1966.

140. La evolución de las participaciones de los principales países exportadores en los mercados de importación más importantes se resume en el anexo I, cuadro 9. Se verá que la de los países desarrollados con economía de mercado ha aumentado ligeramente, mientras que la de los países en desarrollo disminuye de modo gradual. Al propio tiempo, la participación de los países socialistas de la Europa oriental, pese a haber sufrido fluctuaciones, se ha mantenido en el mismo promedio. La participación

de los Estados Africanos y Malgache Asociados baja, mientras que la de los países en desarrollo del Commonwealth, aunque fluctúa, ha alcanzado un nivel ligeramente superior.

141. A los países en desarrollo les corresponden los mayores porcentajes de las importaciones de azúcar de todos y cada uno de los mercados importadores seleccionados, pero la proporción de las importaciones que el Reino Unido, los Estados Unidos y el Japón hacen de los países desarrollados con economía de mercado aumenta en detrimento de las participaciones de los países en desarrollo.

142. La participación de los Estados Africanos y Malgache Asociados en Francia ha fluctuado, pero en 1964 y 1965 se mantuvo a un nivel superior al de 1959. Por otra parte, las participaciones de los países en desarrollo del Commonwealth en los mercados del Reino Unido y del Canadá registraron un gran aumento, al tiempo que la participación de Australia en el Canadá bajó, aunque aumentaron las que tenía en los mercados del Reino Unido, el Japón y los Estados Unidos.

143. En el mercado de los Estados Unidos, las participaciones de las Filipinas, la República Dominicana, México, el Perú y el Brasil aumentaron, a consecuencia en especial de la redistribución de la cuota cubana prevista en la primitiva Ley del Azúcar de los Estados Unidos. Al reducirse la participación de Cuba en este mercado del 73% en 1958 a 0 en 1965, las de los otros países aumentaron como sigue durante el mismo período: las Filipinas, del 21% al 29,5% (1965) y al 35% (1964); la República Dominicana, del 1,6% al 13,5%; México, del 1,4% al 12%; el Perú, del 1,6% al 8,1%, y el Brasil, de 0 al 6,7%. Esta redistribución contribuye en cierto grado al aumento de la participación de Australia en el mercado azucarero de los Estados Unidos.

144. En cuanto al azúcar sin refinar, los cambios de las participaciones correspondientes a los mercados del Reino Unido y el Canadá denotan que se esperan efectos favorables de las preferencias especiales, pero hay que tener en cuenta que el Convenio Azucarero del Commonwealth limita a dichos mercados las exportaciones de los países exportadores de azúcar participantes en el Convenio. Las cuotas establecidas determinan la distribución del mercado. El continuo aumento de las importaciones procedentes de distintas partes del Commonwealth y el descenso de las importaciones de terceros países, como por ejemplo Cuba, la República Dominicana y el Brasil, parecen apoyar dicha suposición. El principal factor determinante de la corriente comercial de los países exportadores del Commonwealth a los mercados « preferentes » y de « precio negociado » es la cuota a precio negociado. Las preferencias arancelarias apenas pueden influir. Tales preferencias se aplican simultáneamente con las cuotas al precio negociado del Convenio Azucarero del Commonwealth, las cuotas del Convenio Internacional del Azúcar y las cuotas fijadas por la Ley de los Estados Unidos.

145. Las barreras arancelarias son uno de los elementos de un complejo más amplio y de los diversos sistemas proteccionistas de los países desarrollados para proteger su producción nacional. Las barreras arancelarias y los

acuerdos aún más importantes de cuotas y precios preferenciales tienen una función más limitada que las prácticas más concretas y eficaces que protegen la producción nacional, como los programas de apoyo a los precios y otros semejantes, el sistema de derechos variables sobre las importaciones, restricciones cuantitativas a la importación, precios mínimos de importación y pagos compensatorios. La solución del problema de las preferencias está vinculado con el objetivo más amplio de lograr una distribución racional de los recursos productivos en la industria por parte de los países desarrollados y en desarrollo, mediante la reducción del grado de proteccionismo acordado a los productores nacionales de los países desarrollados, tratándose de un producto básico que puede obtenerse más económicamente en los países en desarrollo.

## C. — CACAO EN GRANO (CUCI 072.1)

### 1. El mercado mundial

146. El cacao es un producto tropical que se cultiva exclusivamente en los países en desarrollo como cultivo comercial. Las exportaciones de cacao en bruto se elevan a unos 500 millones de dólares (promedio de 1964/65), las de productos derivados del cacao a otros 50 millones de dólares aproximadamente, y ambas representaron en conjunto un 1,4% de los ingresos totales de exportación de los países en desarrollo.

147. La producción de cacao está concentrada en gran proporción en Africa, que suministra más del 80% de las exportaciones mundiales. Un 15% corresponde a las consignaciones de los productores de América Central y América del Sur.

148. La mayoría de los principales países exportadores de cacao pertenecen a zonas preferenciales. Dos terceras partes de las exportaciones mundiales de cacao en grano proceden de países del Commonwealth (principalmente de Ghana y Nigeria), una sexta parte de países asociados con la CEE (Camerún, Costa de Marfil y Togo), y un 4% de los territorios españoles y portugueses (principalmente de la Guinea Ecuatorial). Sin embargo, las corrientes comerciales efectivamente cubiertas por preferencias se elevan tan sólo a 120 millones de dólares, lo que equivale a menos de una cuarta parte de las importaciones mundiales.

149. Es pequeña la parte correspondiente a los proveedores residuales, que son principalmente varios exportadores americanos de mediana y pequeña importancia (como el Brasil, el Ecuador, la República Dominicana y Venezuela) y que en 1965 participaron con un 15% aproximadamente en las exportaciones mundiales.

150. Las exportaciones de cacao son de gran importancia para muchos países en desarrollo. Dos terceras partes de los ingresos totales de exportación de Ghana derivan del cacao en grano. Por lo que respecta a Nigeria, Nueva Guinea y los principales exportadores asociados con la CEE, la proporción varía de un 20 y un 25%. Entre los principales países que no participan en planes preferenciales, el Ecuador (12%) y la República Dominicana (8%) son aquellos en cuyas exportaciones totales la proporción que corresponde al cacao es más importante.

151. El cacao es elaborado y consumido en los países desarrollados con economía de mercado. En los países en desarrollo y los países socialistas el consumo es aún muy reducido. La CEE absorbe más de un tercio de las importaciones mundiales (el mercado principal corresponde a la República Federal de Alemania), los Estados Unidos absorben una cuarta parte aproximadamente y una octava parte corresponde a los países desarrollados del Commonwealth.

## 2. Aranceles y preferencias

152. Prácticamente no existen ya restricciones cuantitativas importantes en los países desarrollados con economía de mercado para las importaciones de cacao en grano crudo.

153. Los derechos de importación son ya nulos, o al menos lo serán cuando se apliquen las decisiones de las negociaciones Kennedy, en los Estados Unidos, en el Japón, en el Reino Unido y en la mayor parte de los demás países de la AELI y los países desarrollados del Commonwealth. Algunos países, sin embargo, perciben gravámenes sobre el cacao tostado.

154. En algunos países se perciben impuestos especiales de consumo sobre el cacao. Italia aplica un impuesto de consumo sobre el cacao en grano de 250 liras por kilo (un 80% aproximadamente del valor unitario de importación). Francia aplica un impuesto especial de consumo de 7 francos por 100 kilos, pero ha reducido para el cacao del 20 al 6% la tarifa generalmente aplicada del impuesto sobre el valor añadido.

155. En cuanto al cacao en grano, han existido hasta ahora preferencias entre los países del Commonwealth, entre los de la CEE y los países asociados y entre España y Portugal y sus respectivos territorios de ultramar.

156. La CEE concede la entrada en franquicia al cacao procedente de todos los países asociados, mientras las importaciones procedentes de otras fuentes están sometidas a un derecho del 5,4% que se aplica por igual en todos los países miembros desde 1964, y que se ha consolidado ahora como resultado de las negociaciones arancelarias Kennedy<sup>21</sup>.

157. Las preferencias del Commonwealth son por lo general bajas; los aranceles y preferencias del Reino Unido (0,9 y 3%) y del Canadá (0,01 dólar canadiense por libra, o un 5%) se suprimirán como consecuencia de las negociaciones Kennedy; Irlanda concede ya la entrada en franquicia con respecto a todas las importaciones de cacao, y Australia con respecto al cacao en grano crudo. Únicamente Nueva Zelanda mantendrá el arancel y las preferencias según la tarifa de  $\frac{1}{4}$  de penique por libra sobre el cacao en grano (1,4%); su tarifa NMF para el cacao tostado es del 50% y la tarifa preferencial del 25%. Australia percibe un derecho de 0,004 dólares australianos por libra (2%) para el cacao en grano tostado, pero no otorga ninguna preferencia.

158. España reserva virtualmente la totalidad de su mercado a la producción de los territorios españoles de ultramar. Las importaciones de todos los productos del

cacao se rigen por acuerdos bilaterales. El margen preferencial es muy elevado, igual al derecho arancelario existente de 26,5% para el cacao en grano crudo. No hay importaciones procedentes de otros países en desarrollo.

159. Portugal aplica una tarifa general de 2,40 escudos por kilo (24% aproximadamente). Las importaciones procedentes de los territorios portugueses de ultramar entran en franquicia y cubren plenamente las necesidades del mercado. Las tarifas española y portuguesa no se han modificado con motivo de las negociaciones Kennedy.

## 3. Efecto de las preferencias especiales

160. Aunque los márgenes preferenciales son sumamente reducidos, su repercusión en las corrientes comerciales ha aumentado relativamente debido a la fuerte competencia y a la baja constante de los precios del cacao en el mercado mundial durante el último decenio. Pese a un crecimiento relativamente satisfactorio del consumo *per capita* y del volumen de las exportaciones, los ingresos de exportación totales de los países en desarrollo procedentes del cacao han experimentado en realidad una disminución. En términos de valor, en 1964/65 las importaciones de cacao de la CEE fueron inferiores en un 15% a las de 1958/59. Las importaciones del Reino Unido se redujeron en un 50%, y las de los Estados Unidos en un 25%.

161. Los países asociados aumentaron considerablemente su proporción en el consumo de cacao de los países de la CEE. En los mercados no franceses, en que se les otorgaron nuevas preferencias, la parte que les correspondió aumentó del 18 al 35% (en términos de valor) durante el período de la asociación. Esta tendencia se mantuvo en cada uno de los mercados y en cada uno de los países asociados. Por el contrario, los cambios de la situación comercial de los terceros países no fueron en modo alguno uniformes. El Brasil perdió casi enteramente su participación en el mercado; Ghana experimentó un serio retroceso; los exportadores latinoamericanos más pequeños lograron mantener e incluso aumentar ligeramente su parte. Sin embargo, Nigeria consiguió un incremento espectacular de su participación en esos cinco mercados pero no llegó a alcanzar del todo la proporción de los países asociados.

162. En conjunto, los países asociados mantuvieron también su fuerte posición en el mercado francés, pero en el período 1958/59-1964/65 se produjo dentro de este grupo un cierto abandono del Camerún en favor de otros países, y en especial de la Costa de Marfil. Por lo que respecta a los terceros países, la evolución de su participación en el mercado francés fue comparable a la registrada en los otros cinco países de la CEE.

163. Todos los países desarrollados del Commonwealth reciben más del 90% de sus importaciones de cacao de los países en desarrollo del Commonwealth, independientemente de la existencia y del alcance de las preferencias. La estructura de los suministros del Reino Unido experimentó recientemente algunos cambios, semejantes a los registrados en la CEE, aunque menos acentuados. El Brasil ha perdido la totalidad de su participación en el mercado, Ghana una parte de la misma, la

<sup>21</sup> Las tarifas de origen eran nulas en el Benelux e Italia, del 3% en Francia y del 9% en la República Federal de Alemania.

situación de Nigeria ha mejorado y algunos proveedores secundarios han logrado pequeñas ganancias.

164. En los mercados no preferenciales de los Estados Unidos y del Japón, los productores del Commonwealth tienen una posición sumamente fuerte y la mejoran continuamente a expensas de los países latinoamericanos. Entre los países asociados con la CEE, la Costa de Marfil ha conseguido mantener su posición, pero el Camerún ha perdido un terreno considerable en el mercado estadounidense.

165. Los cambios registrados en las estructuras de importación de los mercados principales muestran muchas semejanzas, pero también parecen justificar la conclusión de que las preferencias concedidas por la CEE tenían cierta importancia para las corrientes comerciales. Gracias a ellas, los países asociados pudieron incrementar considerablemente sus exportaciones a los mercados no franceses pese a una reducción global de las importaciones de cacao de la CEE. Sin embargo, los países asociados tuvieron mucho menos éxito en los demás mercados principales.

166. Las preferencias han estimulado los ingresos totales de exportación de la Costa de Marfil; el Camerún ha trasladado a los otros cinco mercados sus exportaciones al mercado francés, mientras que sus exportaciones totales de cacao no han variado virtualmente.

167. La tasa de incremento del volumen de las importaciones de cacao de la CEE<sup>22</sup> se mantuvo paralela a la de las importaciones mundiales, así como a la de las importaciones de los demás países de Europa occidental (sin incluir al Reino Unido) y de los Estados Unidos. Parece, por consiguiente, que la supresión de los derechos para los países asociados puede haber dado por resultado una desviación del comercio y no una creación de comercio.

168. Como los efectos de las preferencias se han combinado con otras tendencias, que parecen tener un carácter más o menos general, resultaría difícil indicar los países a cuyas expensas se concedieron las ventajas preferenciales. Nigeria, pese a la discriminación, consiguió un progreso considerable en la CEE, igual a las tasas alcanzadas en otros mercados. Brasil, en cambio, no sólo perdió su mercado en la CEE sino también la mayoría de sus otros mercados. La producción total, la molienda y las exportaciones del cacao en grano y de los productos intermedios del cacao procedentes del Brasil han venido disminuyendo durante los ocho últimos años. Esto refleja los intentos del Brasil por diversificar su producción agrícola y reducir la función que corresponde al cacao, a causa de la debilitación de su posición en los mercados mundiales de este producto. El consumo nacional ha aumentado considerablemente, pero no puede servir de compensación para el retroceso de las exportaciones del cacao y sus productos.

169. Ghana ha compensado la disminución de su comercio con la CEE fortaleciendo su situación en otros mercados.

170. En cambio, la importancia de las preferencias del Commonwealth no ha tenido al parecer una influencia

importante en la evolución reciente del comercio. Los márgenes preferenciales eran reducidos, la competencia entre los proveedores del Commonwealth muy aguda, y los dos principales países productores desempeñaron un papel predominante en todo el mercado mundial. Pero probablemente el sistema del Commonwealth contribuyó por sí mismo a mantener los estrechos vínculos comerciales e institucionales después que los países consiguieron la independencia, ayudando a mantener sus elevadas participaciones en los mercados del Commonwealth.

171. Las preferencias portuguesas y españolas aseguraron la exclusividad de sus mercados para los territorios de ultramar. Pero el volumen de comercio que resulta afectado es bastante reducido.

172. Desde fines del decenio de 1950, los ingresos totales en divisas de los países en desarrollo considerados en conjunto, procedentes de las exportaciones del cacao, han fluctuado en torno a un nivel relativamente estable. La situación, sin embargo, varía considerablemente de un país a otro. Sólo Nigeria y la Costa de Marfil han registrado una tendencia ascendente; las exportaciones de Ghana se mantuvieron relativamente estables y las del Camerún disminuyeron ligeramente. Las exportaciones del Brasil experimentaron un agudo descenso hasta 1963; a partir de ese año se han mantenido estables a un nivel mucho más bajo que el del decenio de 1950.

173. Existe una diferencia de importancia entre los dos principales sistemas preferenciales por lo que respecta a la dependencia de los proveedores en cuanto a los mercados que conceden trato preferencial.

174. Los países exportadores del Commonwealth venden tan sólo proporciones relativamente pequeñas de su producción de cacao en los mercados de los países desarrollados del Commonwealth (el Reino Unido absorbe tan sólo el 7% de la producción de Ghana y un 20% aproximadamente de las exportaciones de Nigeria). Esos países se apoyan en mayor medida en la CEE y los Estados Unidos; y Ghana también en los países socialistas. La proporción que en las exportaciones de Ghana corresponde al cacao enviado al Reino Unido, ha disminuido durante varios años.

175. Sin embargo, los países asociados con la CEE recurren principalmente a sus mercados preferenciales para la liquidación de su cacao (Camerún y Togo en más del 90%, y la Costa de Marfil en un 70% de sus exportaciones de cacao). Sólo la Costa de Marfil ocupa un puesto importante en otro mercado y vende alrededor del 20% de sus exportaciones a los Estados Unidos (1964/65). En contraste con la política de mercados de los productores del Commonwealth, la concentración en los mercados preferenciales de la CEE ha aumentado de modo significativo por lo que respecta a los países asociados<sup>23</sup>.

176. No obstante, el Brasil depende en gran medida de los mercados americanos (en un 60% en 1964 y en un 90% en 1965), en los que disfruta de ciertas ventajas en cuanto

<sup>22</sup> FAO: Estadísticas del Cacao, julio de 1967.

<sup>23</sup> Entre 1958 y 1964/65, la proporción de las exportaciones de cacao enviadas a la CEE aumentó de un 72 a un 90% en el Camerún, de un 52 a un 70% en la Costa de Marfil y de unas dos terceras partes a un 90% en Togo.

a los costos de transporte. Las exportaciones de cacao del Brasil a los países socialistas son muy inestables; en 1964 se elevaron a un 25% mientras que en 1965 fueron nulas.

177. El análisis de las estructuras de exportación confirma y refuerza la conclusión que se desprende de los datos relativos a los mercados de importación. Las preferencias del Commonwealth no tuvieron ninguna repercusión de importancia en las corrientes comerciales de los últimos años. Los exportadores del Commonwealth obtuvieron resultados mucho más satisfactorios en los mercados extranjeros que en el del Reino Unido.

178. Por otra parte, los países asociados con la CEE han concentrado su actividad en el mercado de la CEE. El Camerún ha desviado una parte de su comercio en disminución hacia los países no franceses de la CEE; la Costa de Marfil ha colocado prácticamente la totalidad del aumento de sus exportaciones (en términos de valor) en el mercado preferencial.

#### 4. Los problemas de las preferencias especiales

179. Como resultado de las negociaciones arancelarias Kennedy se abolirán virtualmente todas las preferencias que para el cacao existen aún dentro del Commonwealth, pero esta medida apenas creará problemas particulares para los proveedores preferenciales. Los proveedores del Commonwealth son los principales exportadores mundiales. Existe una aguda competencia dentro del sistema y los márgenes preferenciales son reducidos. En los últimos años las preferencias no han tenido una repercusión significativa en los cambios de las estructuras del mercado. Nigeria, que se ha asociado también con la CEE, disfrutará de las más importantes preferencias de la CEE. Los pequeños productores del Commonwealth o bien cultivan tipos especiales de cacao o bien han estado siempre expuestos en condiciones de igualdad a la competencia de los miembros más fuertes. Por lo general venden la parte principal de sus exportaciones en los mercados de terceros países. Por consiguiente, la situación de estos pequeños países no variará probablemente después de la supresión de las preferencias.

180. Sin embargo, dentro del sistema de la CEE, la supresión gradual del margen de preferencia podría crear problemas, ya que algunos países asociados han estado dependiendo en gran proporción de esa ventaja que, pese a ser pequeña, ha adquirido una importancia mayor a consecuencia de la baja acusada de los precios del mercado mundial y ha conducido a un ajuste de la estructura del comercio internacional del cacao.

181. Con la asociación de Nigeria las ventajas preferenciales concedidas a los países exportadores que han participado hasta ahora en el sistema de preferencias, se han reducido en cierto grado. La garantía incorporada al acuerdo de asociación en favor de los demás miembros representa la limitación inicial de la ventaja a una determinada cuota arancelaria, que se irá incrementando en un 3% al año.

182. Por lo que se refiere a los países asociados « tradicionales », la Costa de Marfil tendrá probablemente que hacer frente a dificultades mucho más serias que las de

Camerún. La Costa de Marfil tenía una actuación dinámica en el mercado de la CEE y mantenía importantes posiciones en terceros mercados. En 1959 inició un intenso programa de inversiones, que comprendía un tratamiento fitosanitario extendido a todas las plantaciones, y desde 1963 mejoró los métodos y los principios del cultivo. De 1959 a 1965, las inversiones realizadas para el mejoramiento de las plantaciones de cacao en la Costa de Marfil se elevaron a un total de unos 13 millones de dólares. El objetivo principal era mejorar considerablemente la calidad del cacao a fin de hacer posible que la Costa de Marfil ofreciera en el mercado mundial cacao en grano de una calidad constante comparable a la ofrecida por los principales productores, por ejemplo, Ghana. Las últimas cosechas han mostrado particularmente una clara mejoría de la calidad, incluso en comparación con las nuevas normas de la FAO.

183. Parece que en el caso de la Costa de Marfil se ha producido una interacción muy estrecha entre las políticas de producción, las ventajas del comercio preferencial y las condiciones favorables para la financiación de las inversiones, sobre la base de sus vínculos tradicionales con Francia. El mejoramiento de la política de producción, unido a los márgenes preferenciales, ha permitido a la Costa de Marfil conquistar nuevos mercados en la CEE. La mayoría de los resultados logrados con esta política de producción serán duraderos y su éxito no se alterará con la supresión de las ventajas comerciales. Por el contrario, cabe esperar que constituyan un apoyo duradero para las situaciones últimamente alcanzadas en los mercados.

184. En cambio, el Camerún no ha tenido tanto éxito en los mercados internacionales; la producción y el comercio se han desarrollado mucho menos favorablemente que en la Costa de Marfil. Se perdieron virtualmente los mercados no preferenciales, e incluso las exportaciones a la CEE (en valor) sufrieron una disminución. Las preferencias, lejos de dar impulso al desarrollo del Camerún, sólo han contribuido probablemente a mantener la producción y las exportaciones a un nivel más alto que el que tendrían en las condiciones del mercado libre. Su eliminación podría crear problemas estructurales para este país, donde el cacao sigue siendo, aún por importancia, el segundo producto de exportación y representa casi una cuarta parte de los ingresos totales en divisas.

#### D. — ESPECIAS (CUCI 075 Y NAB 09.04 A 09.10)

##### 1. Mercados mundiales

185. Las especias son mayormente de origen tropical. La demanda local en los países productores se mantiene a un nivel elevado y gran parte de la producción se destina al comercio entre los países en desarrollo.

186. El volumen y los precios de las exportaciones de especias fluctúan ampliamente de un año para otro y entre los distintos países. La especulación desempeña un papel importante.

187. En 1965, las importaciones de especias de los países desarrollados ascendieron a unos 110 millones de dólares, de los que un 45% correspondió a los Estados Unidos,

un 28% a la CEE (un 14% a la República Federal de Alemania), un 7% al Reino Unido y también un 7% al conjunto de los otros países desarrollados miembros del Commonwealth.

188. Los más importantes proveedores de especias de los países desarrollados son Indonesia (a la que corresponde un 20%, aproximadamente, de las importaciones de los países desarrollados) y la India, Madagascar y Malasia (a cada uno de los cuales corresponde cerca de un 10%).

189. En algunos países, las exportaciones de especias representan una parte importante de sus ingresos de divisas. En Zanzíbar, el clavo representa los dos tercios de los ingresos totales de exportación, y en Granada la nuez moscada y la macis alrededor de un tercio. La proporción correspondiente a las especias en las exportaciones totales de Sarawak (pimienta), la República Malgache y la Polinesia Francesa (principalmente vainilla) es de un 8 a un 12%; en el caso de las Seychelles asciende a un 5% y en los de Ceilán, la India, Indonesia y Jamaica alcanza de un 2 a un 3%.

## 2. Aranceles y preferencias

190. Los sistemas de preferencias arancelarias desempeñan un papel importante en el comercio de especias, aunque el volumen del intercambio afectado no es muy grande.

191. El comercio efectuado en régimen de preferencias con anterioridad a las negociaciones arancelarias Kennedy ascendía a 12 millones de dólares, aproximadamente, e importa cerca de 10 millones de dólares si se toman en consideración las obligaciones resultantes de dichas negociaciones arancelarias.

192. En 1965, el comercio preferencial de la CEE ascendió a más de 4 millones de dólares. Los márgenes de preferencia aplicados fueron principalmente de un 11,5%, de un 17% y de un 15%. En relación con otras especias, suministradas principalmente por terceros países, se aplican también derechos relativamente elevados. Las tarifas aplicadas no fueron modificadas durante las negociaciones arancelarias Kennedy.

193. Sin embargo, el Reino Unido ha reducido o eliminado los derechos aplicados a un 40%, aproximadamente, de sus importaciones de especias, con lo que ha reducido el volumen del comercio preferencial de unos 5 millones a unos 3 millones de dólares. El margen preferencial es principalmente de un 10%.

194. Las importaciones de los demás países desarrollados del Commonwealth, sometidas a un régimen de preferencias, ascienden a 2,5 millones de dólares, aproximadamente, y las importaciones procedentes del Commonwealth gozan de admisión prácticamente libre de derechos. Australia (1,3 millones de dólares) aplica preferencias de un 10 a un 12,5%; el Canadá (alrededor de 1 millón de dólares) ha reducido grandemente la mayor parte de sus tarifas hasta un 5% y admite en franquicia aduanera algunas clases de especias; Nueva Zelandia (300.000 dólares) ha reducido la mayoría de sus derechos a la mitad, con lo que en la actualidad son en general de un 4%; Irlanda ya admitía libres de derechos antes de las negocia-

ciones arancelarias Kennedy las importaciones procedentes de países en desarrollo.

195. La mayoría de los países, incluidos la CEE y los países desarrollados del Commonwealth, aplican derechos (y preferencias) relativamente elevados a las especias molidas, pero el intercambio efectivo es insignificante.

196. Por lo general, los Estados Unidos, el Japón y los países escandinavos no aplican derechos a las especias sin moler. Suiza y Austria hicieron importantes concesiones durante las negociaciones arancelarias Kennedy, pero el nivel de sus derechos sigue siendo elevado.

## 3. El comercio de las principales especias y las preferencias correspondientes

### a) Pimienta (NAB 09.04)

197. En 1965, las exportaciones mundiales de pimienta (con exclusión del comercio de reexportación de Singapur, cuyo valor asciende a cerca de 11 millones de dólares) ascendieron a 55 millones de dólares, aproximadamente (40 millones de dólares en 1964). Cerca de un 90% de dichas exportaciones procedían del Sudeste asiático (principalmente de la India, Indonesia y Sarawak); los únicos proveedores importantes de otras regiones son el Brasil (cerca del 10%) y Madagascar (un 3%).

198. Los países desarrollados con economía de mercado efectuaron alrededor de un 70% de las importaciones mundiales (del cual un 33% correspondió a los Estados Unidos, un 20% a la CEE y un 10% al Commonwealth); los países socialistas y en desarrollo se distribuyeron por igual el 30% restante.

199. La pimienta representa cerca de la mitad de todas las especias importadas por los países desarrollados con economía de mercado.

200. La CEE concede preferencias NMF de un 17% a la pimienta sin moler. La mayor parte del comercio en régimen preferencial se efectúa entre Madagascar y Francia (1 millón de dólares en 1964); otros exportadores, muy pequeños, son el Camerún (a Francia) y Surinam (a los Países Bajos). Hasta 1964, las corrientes comerciales exteriores a los sistemas tradicionales fueron insignificantes (40.000 dólares, principalmente a Alemania). En 1965, Madagascar obtuvo una pequeña parte de los mercados de los Estados Unidos, de la República Federal de Alemania y de Italia, perdiéndola nuevamente al año siguiente.

201. Las importaciones francesas de pimienta aumentan con bastante lentitud. En 1964/65 ascendieron, por término medio, a unos 2,6 millones de dólares (el 5% de las importaciones mundiales). Las importaciones en régimen de preferencias procedentes de Madagascar permitieron satisfacer cerca de una cuarta parte de la demanda, las procedentes de Camboya una tercera parte, las del Brasil e Indonesia el 15%, respectivamente. En los últimos años, el Brasil y Malasia han ganado mucho terreno, mientras que la proporción correspondiente a Madagascar ha disminuido (de un tercio en 1958/59 a un cuarto en 1964/65).

202. En Madagascar, las exportaciones de pimienta (1,4 millones de dólares en 1964) ocupan el tercer lugar entre las de todas las especias, correspondiéndoles el 12%.

La mayor parte de las exportaciones de pimienta se expiden a Francia (dos tercios en 1964, el 80% en 1966), mientras que las exportaciones con otro destino (los Estados Unidos, la República Federal de Alemania e Italia) son poco importantes y están sujetas a grandes fluctuaciones; en 1965 alcanzaron su punto más alto, pero disminuyeron nuevamente al año siguiente.

203. Durante las negociaciones arancelarias Kennedy se redujo el alcance de las preferencias del Commonwealth mediante la eliminación del pequeño derecho de 4 chelines y 6 peniques por quintal británico (1,5%) impuesto por el Reino Unido. El resto del comercio preferencial de pimienta sin moler ascendió a 2,5 millones de dólares sobre la base de las importaciones de 1965. Los márgenes preferenciales son mucho más pequeños que en la CEE: 5% en el Canadá (importaciones: 1,6 millones de dólares); 10% en Australia (700.000 dólares), y 3,75% en Nueva Zelandia (200.000 dólares).

204. La mayor parte de los suministros de esos mercados proceden de otros países miembros del Commonwealth. La India es el principal proveedor del Canadá (1,1 millones de dólares) y Malasia es un importante exportador a los tres mercados preferenciales (1,3 millones de dólares). No obstante, los mercados preferenciales restantes sólo representan para ambos países una proporción relativamente pequeña de sus exportaciones totales (menos de un 10%).

205. La pimienta molida no tiene importancia en el comercio internacional y preferencial, aunque las preferencias son bastante elevadas (25% en la CEE, 10% en el Reino Unido).

206. Por lo general, la liberalización del comercio no creará problemas graves para los países que actualmente gozan de preferencias.

207. La posición de los proveedores del Commonwealth en los principales mercados es firme. El comercio preferencial representa sólo una pequeña parte de las exportaciones totales y los márgenes preferenciales son modestos.

208. La importancia de Madagascar como exportador de pimienta es pequeña y sus envíos se limitan a algunos mercados. Sin embargo, la importancia de la pimienta como partida de las exportaciones totales de especias de Madagascar es limitada y la posición de este país como proveedor de vainilla de los mercados mundiales es bastante fuerte para permitir ciertos cambios en la producción.

#### b) Vainilla (NAB 09.05)

209. El valor de las exportaciones mundiales de vainilla asciende a unos 10 millones de dólares. El mercado mundial está dominado por Madagascar (cerca de dos tercios de las exportaciones mundiales); otros proveedores son los departamentos y territorios franceses de ultramar (la Polinesia Francesa, la Reunión, las Comores: un 15%); México e Indonesia (menos del 5%, respectivamente). Los países del Commonwealth (Seychelles, Uganda) reúnen una proporción insignificante de las exportaciones de vainilla.

210. El más importante, con mucho, de los importadores de vainilla son los Estados Unidos de América

(9,5 millones de dólares en 1965), seguidos de la CEE (2,4 millones de dólares, con exclusión del comercio entre los países de la CEE); el mercado del Reino Unido tiene poca importancia para las exportaciones de vainilla (200.000 dólares).

211. Las importaciones en régimen de preferencias (principalmente de la CEE) ascienden a unos 2,5 millones de dólares (1965).

212. La CEE concede preferencias de 11,5%. Todas sus importaciones (casi enteramente efectuadas por Francia y la República Federal de Alemania) proceden de los países asociados y, cerca de la mitad, de Madagascar.

213. Las preferencias desempeñan un papel poco importante dentro del Commonwealth. Las importaciones de vainilla procedentes del Commonwealth (Seychelles, Uganda) efectuadas por el Reino Unido sólo ascienden a 50.000 dólares; un 80% de las importaciones procede directamente — o a través de Francia y la República Federal de Alemania — de Madagascar, la Reunión y la Oceanía Francesa. El margen preferencial es del 10%.

214. Los principales mercados de destino de los envíos de vainilla de Madagascar son los Estados Unidos (en franquicia aduanera), país al que corresponde cerca de dos tercios, así como Francia, la República Federal de Alemania y Suiza (con posterioridad a las negociaciones arancelarias Kennedy, el derecho es de un 1,7%). La preponderancia de la posición de Madagascar en el mercado de los Estados Unidos es todavía mayor que en el de la CEE: la parte correspondiente a dicho país oscila entre un 80 y un 90%; Indonesia, Malasia y México son competidores poco importantes (menos del 5%, respectivamente); la proporción correspondiente a la Oceanía Francesa es del 1 al 2%.

215. La firme posición que Madagascar ocupa en el comercio de la vainilla es independiente de ventajas comerciales especiales.

216. Es poco probable que las ventajas de precios deriven de preferencias arancelarias. Por lo general, los precios de la vainilla están sometidos a una importante presión debido a la fuerte competencia de los sucedáneos sintéticos.

217. Los demás países y territorios asociados compiten ya en igualdad de condiciones con Madagascar en la CEE y los Estados Unidos.

218. Por consiguiente, la liberalización general del comercio no modificará la situación de los proveedores privilegiados. En los escasos pequeños mercados que todavía imponen derechos (Australia, Austria, Nueva Zelandia, Portugal, Reino Unido y Suiza), la liberalización puede producir ciertos efectos en relación con la competencia de precios con los sucedáneos.

219. Además, los productores de vainilla de la región del Océano Índico (Madagascar, las Comores, Reunión) emprendieron en 1964 la armonización de sus políticas comerciales (fijación de precios, contingentes, etc.) y, en ese mismo año, una conferencia, en la que estuvieron representados los intereses de los principales importadores y consumidores, llegó a un acuerdo sobre límites de precios, compromisos de compra y medidas destinadas a fomentar el consumo de la vainilla natural.

c) *Otras especias*

220. El comercio de especias comprende múltiples clases y variedades. Algunas de ellas son exportadas principalmente por los países en desarrollo, como el jengibre, la nuez moscada, el clavo, mientras que otras variedades (el pimentón, el tomillo, el azafrán, el anís) lo son sobre todo por los países desarrollados con economía de mercado y los países socialistas.

221. Los derechos que, con arreglo a la cláusula de nación más favorecida, impone la CEE a los productos que revisten un interés principal para los países en desarrollo oscilan en general entre el 15 y el 20%; la admisión con franquicia aduanera sólo se concede en algunos casos de escaso interés comercial, sobre todo como medida de sostenimiento de las industrias nacionales de transformación.

222. Aunque los márgenes preferenciales son muy importantes, las importaciones procedentes de países asociados son escasas. Madagascar y los otros países mencionados bajo los epígrafes a) y b), no exportan muchas de esas especias. La CEE satisface la mayor parte de su demanda con importaciones procedentes del Commonwealth e Indonesia.

223. En este grupo, la única especia de importancia es el clavo. El margen preferencial es del 15% y las importaciones alcanzan un valor de 600.000 dólares (1964/65). Madagascar satisface el 75% de las necesidades del mercado y Zanzíbar un 15%. Aunque Zanzíbar constituye un exportador más importante a escala mundial, Madagascar domina la mayoría de los mercados de los países desarrollados. El clavo constituye únicamente una octava parte de las exportaciones de especias de Madagascar.

224. El Reino Unido importa la mayoría de las demás especias de los países en desarrollo del Commonwealth. El valor del comercio preferencial ascendió a 3 millones de dólares (1964) y, por lo general, el margen preferencial fue del 10%. Las importaciones procedentes de los países del Commonwealth permiten satisfacer más del 80% de la demanda de jengibre, clavo, pimienta, nuez moscada y macis, y dichos países suministran una proporción importante de las importaciones de algunas otras especias.

225. La mayoría de esas especias son producidas y exportadas sobre todo por países del Commonwealth y, a menudo, sólo una pequeña parte de las exportaciones totales es destinada a los países desarrollados miembros del Commonwealth. Los Estados Unidos, algunos países en desarrollo y, en algunos casos, también la CEE constituyen los puntos de destino principales de sus envíos.

226. El jengibre (NAB 09.10) ocupa el segundo lugar entre todas las especias importadas por el Reino Unido. Las importaciones totales, por un valor de 1,4 millones de dólares, procedieron casi en su integridad de los países miembros del Commonwealth, que goza prácticamente del monopolio de los mercados mundiales. La proporción correspondiente a la India representa tres cuartas partes de las exportaciones mundiales, dividiéndose el resto entre Jamaica, Nigeria y Sierra Leona. Por consiguiente, las preferencias del Commonwealth (Reino Unido: 10%) no producen prácticamente ningún efecto. Una liberalización general sólo estimularía las exportaciones de jengibre.

227. Más de la mitad de los suministros mundiales de nuez moscada y macis (NAB 09.08) proceden de Indonesia, mientras que Granada exporta la mayor parte del resto. De las importaciones totales, por un valor de 1 millón de dólares, efectuadas por el Reino Unido (margen preferencial: 10%), Granada y otros países del Commonwealth suministraron por un valor de 900.000 dólares. Una quinta parte de las exportaciones de Granada están destinadas al Reino Unido. La parte correspondiente a Granada en otros mercados principales es inferior, pero muestra que sus exportaciones tienen capacidad para competir. Los Estados Unidos reciben la mitad de sus exportaciones, que representan un 30% del mercado. La CEE recibe una quinta parte, con lo que la parte de este mercado correspondiente a Granada es de un 15%. Junto a estos indicios, más bien positivos, existen también algunos negativos. El conjunto de la economía de Granada es bastante sensible a las fluctuaciones de las exportaciones de nuez moscada y macis, que producen un tercio de los ingresos totales de exportación de la isla. Además, las exportaciones de nuez moscada disminuyen en las circunstancias actuales.

228. El clavo (NAB 09.07) es exportado casi exclusivamente por Zanzíbar y Madagascar. La economía de Zanzíbar depende en gran medida de estas exportaciones (que representan los dos tercios del total), pero los envíos en régimen de preferencias a los países del Commonwealth constituyen sólo una pequeña parte. El valor de las importaciones del Reino Unido asciende sólo a 140.000 dólares, y estas importaciones proceden casi íntegramente de Zanzíbar; el margen preferencial es del 10%. La parte correspondiente a este país en los demás mercados principales de los países desarrollados (Estados Unidos de América y CEE) es sólo de una octava parte, siendo Madagascar el proveedor principal en ambos casos. Dado que los puntos de destino situados en los países del Commonwealth tienen una importancia limitada para Zanzíbar y puesto que la liberalización del comercio producirá algunos efectos positivos (en la CEE, Austria y en otros lugares) de los que probablemente podrá beneficiarse este país, la pérdida de las preferencias en el Reino Unido y otros mercados privilegiados no debería afectar gravemente las exportaciones globales de clavo de Zanzíbar.

229. La canela (NAB 09.06) es suministrada casi exclusivamente por países del Commonwealth. Las dos terceras partes de dichos suministros proceden de Ceilán, pero en las Seychelles se fomenta también el cultivo de este producto. El valor de las importaciones preferenciales del Reino Unido ascendió a 140.000 dólares, es decir, al 80% de las importaciones totales, siendo el margen del 5% (del 10% antes de las negociaciones arancelarias Kennedy). Los proveedores del Commonwealth dominan también los mercados de los otros países desarrollados (Estados Unidos, CEE). Los clientes principales de Ceilán son México, algunos otros países de América Latina y los Estados Unidos. Los mercados del Commonwealth reciben únicamente una parte muy pequeña de los envíos totales. Los mercados principales de las Seychelles son el Reino Unido y los Estados Unidos. Habida cuenta de esta situación de los mercados, las

repercusiones de las preferencias en las corrientes comerciales son poco importantes o nulas.

230. El pimiento, los chiles y los pimientos del género « capsicum » (NAB 09.04) son especias afines que comprenden, no obstante, diversas variedades algo diferentes. El valor del comercio preferencial del Reino Unido ascendió a unos 400.000 dólares en 1964, y los países del Commonwealth satisfacen alrededor del 40% de la demanda de dicho mercado. El margen preferencial se mantiene en el 10%. Jamaica es la fuente principal de los suministros mundiales de pimiento, y México su competidor más importante, aunque pequeño. Las exportaciones de chiles y de pimientos del género « capsicum » (India, Tailandia, etc.) a los países desarrollados del Commonwealth son bastante reducidas y sus puntos de destino principales son Ceilán, los Estados Unidos y Malasia. Es posible que las ventajas derivadas de una liberalización general del comercio superen las pérdidas incurridas en los mercados preferenciales.

#### 4. El problema de las preferencias especiales

231. En general, una liberalización del comercio de las especias no ocasionará graves pérdidas a los proveedores anteriormente privilegiados. No existen problemas típicamente arduos. Las condiciones de producción son tales que los mercados de la mayoría de las especias están dominados por uno o por algunos proveedores preponderantes, que con frecuencia pertenecen al mismo sistema de preferencias. Los proveedores privilegiados están generalmente interesados no sólo en el mercado preferencial, sino también en los demás mercados principales de los países desarrollados. En algunos casos, una especia determinada constituye sólo una rama secundaria de la producción de especias y parece factible desviar ésta en favor del producto principal. En la mayoría de los casos, las exportaciones al mercado que concede preferencias no revisten una importancia primordial en la estructura de las exportaciones, puesto que la mayor parte de las exportaciones de especias es consumida por los Estados Unidos y por los países en desarrollo.

232. La liberalización acarreará también de por sí ciertas ventajas. Algunos mercados preferenciales aplican derechos elevados, incluso en el caso de que las importaciones procedentes de las regiones privilegiadas sean nulas o poco importantes. Después de las negociaciones arancelarias Kennedy, algunos países más pequeños continúan percibiendo derechos de importación, aunque con frecuencia a tarifas reducidas. La supresión de los derechos arancelarios puede revestir gran importancia en el caso de productos sometidos a una fuerte competencia de precios por parte de los artículos sintéticos. Estas ventajas pueden beneficiar en gran medida a los proveedores principales y permitirles desviar sus ventas de los mercados preferenciales a otros puntos de destino, o desviar la producción de especias de una variedad a otra.

233. No obstante, como el principal problema del comercio mundial de especias son las considerables fluctuaciones que experimenta, una manera de abordar los problemas planteados pudiera ser promover la cooperación entre los escasos proveedores, por una parte, y los principales importadores, por otra.

## E. — TABACO (CUCI 121)

### 1. Mercado mundial

234. En 1963/64, el valor de las exportaciones mundiales de tabaco ascendió a 1,14 millones de dólares. Los países desarrollados son los principales productores, pero, por lo general, la mayoría de ellos sólo exporta una parte de su producción, ya que la destinan casi toda al consumo interno. No obstante, los países desarrollados con economía de mercado suministran al mercado mundial un 60% de los envíos totales de tabaco en bruto. Las exportaciones de los países en desarrollo (clase II) ascendieron a 360 millones de dólares, es decir, a un 30% de las exportaciones mundiales de tabaco, y contribuyeron en un 1,1% a sus ingresos de divisas. La parte de las exportaciones mundiales correspondiente a los países socialistas fue del 10%.

235. Los principales exportadores de tabaco son los Estados Unidos (36% de las exportaciones mundiales), Grecia (10%), Rhodesia (9%), Bulgaria (9%) y Turquía (7%). Entre los países en desarrollo, los principales exportadores de tabaco son el Brasil, Cuba, Filipinas, Indonesia, la India, Malawi, la República Dominicana y Yugoslavia (cuyos porcentajes oscilan entre el 1 y el 5%).

236. Los precios de las distintas variedades, calidades y clases de tabaco son muy diversos. Por ejemplo, el valor medio de las importaciones (anuales) de la República Federal de Alemania, procedentes de distintas fuentes, osciló en 1964 y 1965 entre 500 y 1.800 dólares por tonelada. En el mercado del Reino Unido, el precio osciló entre 1.000 y 2.300 dólares por tonelada y en los Estados Unidos entre 600 y 2.300 dólares por tonelada. En lo que concierne a las variedades especiales, su valor máximo es de 5.000 dólares por tonelada; en cambio, los precios de algunas variedades son apenas de 300 dólares por tonelada.

237. Los importadores principales de tabaco en bruto son la CEE (27% de las importaciones mundiales de 1963/64), el Reino Unido (22%), los Estados Unidos (9%) y la URSS (8%).

### 2. Barreras arancelarias y no arancelarias

238. El comercio del tabaco (y de los productos del tabaco) está dominado por un fuerte proteccionismo de la producción interna (sostenimiento de los precios, subvenciones a la exportación, restricciones cuantitativas, etc.), así como por monopolios y derechos fiscales muy elevados que algunos países desarrollados consideran como una fuente esencial de ingresos presupuestarios.

239. Existen acuerdos preferenciales de diversos tipos entre los propios países desarrollados con economía de mercado y entre los países desarrollados y los países en desarrollo. Sin embargo, su importancia es relativamente pequeña tanto con respecto a las ventajas preferenciales como al volumen del comercio que abarcan.

240. La CEE concede preferencias en virtud de sus acuerdos de asociación con Grecia y Turquía, así como a los países y territorios asociados de ultramar (Camerún, el Congo (Brazzaville), Congo (República Democrática del), Dahomey, Madagascar y la República Centro-

africana), que abarcan el intercambio comercial por un valor de 62 millones de dólares, aproximadamente (1964); la mayor parte de este comercio corresponde a Grecia (42 millones de dólares) y a Turquía (13 millones de dólares). Las exportaciones de los Estados Africanos y Malgache Asociados a la CEE ascienden a unos 7 millones de dólares. La importancia de las preferencias del Commonwealth ha resultado gravemente disminuida desde la suspensión de las importaciones del Reino Unido procedentes de Rhodesia. El volumen del intercambio afectado por las preferencias concedidas por el Reino Unido a los países en desarrollo del Commonwealth (principalmente la India, pero también Chipre, Jamaica, Kenia, Malawi, Tanzania y Zambia) es de unos 36 millones de dólares; las preferencias concedidas a los países desarrollados del Commonwealth (principalmente el Canadá, pero también Sudáfrica) tienen una importancia aproximadamente igual (37 millones de dólares en 1966). Portugal concede preferencias a Angola y Mozambique (valor del intercambio efectuado en 1965: 1,4 millones de dólares). Los Estados Unidos conceden preferencias a Filipinas (alrededor de 7 millones de dólares). El valor del comercio preferencial asciende en conjunto a menos de 140 millones de dólares, aproximadamente un 1,5% de las importaciones totales de los países miembros de la CEE.

241. A mediados de 1968, la CEE ha de organizar un mercado común del tabaco. Esta organización protegerá la producción interna y las exportaciones, armonizará los gravámenes especiales sobre el consumo impuestos a los productos manufacturados y modificará los monopolios comerciales nacionales de conformidad con las normas que ordinariamente rigen la competencia. El comercio con los terceros países se basará en la aplicación del arancel externo común y se suprimirán las restricciones cuantitativas. Los productores internos gozarán de otras ventajas diversas en virtud del sistema de comercialización, así como de una cláusula de salvaguardia.

242. La producción interna reviste un interés especial para algunos países miembros de la CEE, en los que dicha producción está concentrada en algunas regiones y satisface entre un 30 y un 40% de las necesidades de su industria del tabaco. Sólo una pequeña proporción de la demanda se satisface mediante las importaciones procedentes de Grecia y Turquía; las importaciones procedentes de los Estados Africanos y Malgache Asociados son todavía menos importantes.

243. Las actuales tarifas NMF para el tabaco en bruto son del 28%, sujetas a tasas mínimas y máximas específicas. (En 1964, el promedio de los derechos efectivamente impuestos por la CEE a las importaciones procedentes de terceros países fue del 31%.) Como resultado de las negociaciones arancelarias Kennedy, los derechos que gravan el tabaco se reducirán en un 23% (con una tasa mínima específica de 28 unidades de cuenta (UC)<sup>24</sup> y una tasa máxima de 33 UC por 100 kg de peso neto).

244. Los Estados Africanos y Malgache Asociados, así como Argelia, han gozado hasta ahora de un trato semejante al de los países miembros de la CEE. Dichos países

participaron en la supresión de los aranceles internos que, de todas formas, perdió parte de su importancia debido al mantenimiento de las diferentes barreras no arancelarias aplicadas al comercio del tabaco y de los productos del tabaco por los países miembros de la CEE (monopolios, restricciones cuantitativas, gravámenes especiales sobre el consumo, precios mínimos, etc.).

245. Aunque los márgenes preferenciales son ya considerables, las exportaciones efectivas de los países africanos tienen muy poca importancia en todos los países de la CEE excepto en Francia, donde esos márgenes se aplican junto con preferencias no arancelarias. De conformidad con la propuesta de la Comisión de la CEE relativa al establecimiento de un mercado común del tabaco, las preferencias concedidas por la CEE a los países africanos asociados serán únicamente parciales, estarán limitadas a medidas arancelarias, y las tarifas NMF se reducirán sólo en el 85% (y en consecuencia también las tasas específicas). Por consiguiente, los exportadores africanos serán objeto de discriminación mediante un derecho arancelario del 3 al 4%.

246. En Grecia, el tabaco constituye una fuente importante de ingresos agrícolas. Hasta ahora ha gozado del mismo trato arancelario que los países miembros de la CEE. La propuesta de la Comisión prevé un reglamento que comprende una garantía de venta para la producción de Grecia a precios que aseguren ingresos equitativos a los productores griegos.

247. Turquía goza de cupos arancelarios preferenciales, revisados periódicamente, según las tarifas aplicadas en el interior de la CEE.

248. El Reino Unido impone derechos fiscales muy elevados. La tarifa NMF aplicada al producto a granel (tabaco que contiene por lo menos un 10% de humedad por unidad de peso) asciende a 4 libras, 7 chelines y 4 peniques y medio por libra, y la tasa preferencial concedida a las importaciones procedentes del Commonwealth a 4 libras, 5 chelines y 10 peniques por libra. Como el valor medio de las importaciones sólo asciende a 5 chelines y 8 peniques por libra, los derechos arancelarios son aproximadamente quince veces más elevados que el valor del producto. Las preferencias del Commonwealth son modestas (la tarifa aplicable es un 2% inferior a la tarifa íntegra y se prevé que el margen quedará reducido al 1,5% a consecuencia de las negociaciones arancelarias Kennedy); aplicado al valor de importación, el margen preferencial equivale a cerca de una cuarta parte (el consumo del tabaco es relativamente inelástico con respecto a los precios y permite el establecimiento de márgenes brutos relativamente elevados). La actuación del Reino Unido en las negociaciones arancelarias Kennedy con respecto al tabaco depende de la supresión del sistema del *American Selling Price*. En este caso, el Reino Unido reducirá en un 25% el margen de las preferencias del Commonwealth en los derechos que gravan el tabaco en bruto (mediante una reducción equivalente en las tarifas NMF). Los demás países desarrollados del Commonwealth no conceden preferencias a las importaciones de tabaco. A fines de 1965 se suspendieron las preferencias del Commonwealth concedidas a Rhodesia, y algunos países impusieron un embargo a las importaciones de tabaco procedentes

<sup>24</sup> Una UC es igual al equivalente en oro de un dólar de los Estados Unidos.

de este país. Debido a la situación de Rhodesia, el alcance de las preferencias ha perdido la mayor parte de su importancia comercial.

249. Los Estados Unidos de América conceden preferencias arancelarias a Filipinas que serán progresivamente eliminadas en 1974. El tabaco de Filipinas goza de admisión libre de derechos dentro de los límites de un cupo arancelario (que será progresivamente reducido de 2.400 toneladas en 1963/64 a cero en 1974) y, en el caso del tabaco de hoja para cigarrillos y de los desperdicios de tabaco, de reducciones arancelarias equivalentes a un 22% de las tarifas NMF. La cuota arancelaria libre de derechos es, sin embargo, poco importante en comparación con las cifras del intercambio efectivo: equivale sólo al 5% de las exportaciones de tabaco efectuadas por Filipinas en 1964.

250. Durante las negociaciones arancelarias Kennedy, los Estados Unidos adoptaron escasas medidas con respecto al tabaco. Las tarifas NMF aplicadas al tabaco para cigarrillos, con sus tallos (la principal partida de importación), fueron reducidas en dos enteros porcentuales, aproximadamente, hasta cerca de un 15% (de 12,75 centavos a 11,5 centavos por libra). La tarifa correspondiente a la hoja para cigarrillos, con sus tallos, permaneció invariable a un nivel elevado de cerca del 36% (16,1 centavos por libra).

### 3. Efectos de las preferencias especiales y problemas que plantea su supresión

251. En los distintos acuerdos preferenciales de la CEE, la tendencia a aumentar las preferencias concedidas a los países miembros mediante el establecimiento de una política común respecto del tabaco del género de los acuerdos de comercialización anteriores, tiene gran importancia para todos los países ajenos a la Comunidad.

252. La proporción correspondiente a Grecia, que fue disminuyendo hasta 1962, se estabilizó después de la conclusión del acuerdo de asociación, a un nivel de 13%, aproximadamente. Sin embargo, la parte de las importaciones de la CEE suministrada por Turquía es ahora menor (3,5%) que en 1958/59 (6,6%); el valor de las exportaciones a la CEE permanece estancado desde hace años. El valor de las importaciones de la CEE procedentes de los países asociados de ultramar disminuye. Dichos países sólo poseen una porción importante del mercado en Francia, que disminuye progresivamente (del 38% en 1958/59 al 21% en 1964/65). Esta tendencia se mantendrá probablemente cuando los reglamentos franceses sobre el tabaco hayan sido ajustados a las disposiciones comunes de la CEE. Sus exportaciones a otros países de la CEE tienen poca importancia.

253. Las fuentes principales de las importaciones de la CEE procedentes de terceros países son (1964/65) los Estados Unidos (34% de las importaciones), Rhodesia (8%), Bulgaria (5%) y el Brasil (5%). Todos estos países incrementaron sus exportaciones a la CEE y algunos de ellos han obtenido recientemente muchas nuevas salidas comerciales.

254. Por consiguiente, en el conjunto de la CEE las preferencias especiales no tienen considerable importancia comercial. Sólo en Francia las preferencias podrían

contribuir quizás a que los países asociados conservasen una parte de sus mercados. Incluso esto depende sobre todo de las disposiciones específicas de los reglamentos de la CEE.

255. El margen de las preferencias del Reino Unido es muy pequeño. La importante proporción de las importaciones del Reino Unido correspondiente a los países del Commonwealth (un 50% en 1964/65) parece deberse sobre todo a los lazos tradicionales y a la adaptación especial de la producción al gusto británico. En 1964/65, los Estados Unidos constituían, con mucho, el proveedor más importante (44%), seguidos por Rhodesia (25%), el Canadá (12%) y la India (10%). Los países del hemisferio norte del continente americano fueron los que más se beneficiaron de la interrupción, a fines de 1965, de las importaciones de tabaco del Reino Unido procedentes de Rhodesia. Entre julio de 1966 y enero de 1967 las importaciones totales del Reino Unido fueron inferiores en un 20% a las del período correspondiente de 1965/66, debido probablemente a la acumulación de existencias con anterioridad al embargo, pero las importaciones procedentes de los Estados Unidos aumentaron en más del 40%, y en el 20% las procedentes del Canadá. Sin embargo, las importaciones procedentes del conjunto de los demás países apenas variaron. Los países en desarrollo del Commonwealth no obtuvieron ventaja alguna del embargo impuesto a Rhodesia; su parte en el mercado del Reino Unido disminuyó incluso del 18% en 1965 al 16% en 1966, mientras que la parte correspondiente a los Estados Unidos aumentó del 41 al 59%.

256. Las preferencias concedidas por los Estados Unidos a Filipinas van siendo eliminadas progresivamente. No obstante, la parte de las importaciones de tabaco de los Estados Unidos correspondiente a Filipinas era mucho mayor en 1964/65 (5,2%) que en 1958/59 (2%) y aumenta rápidamente, superando con mucho el cupo arancelario libre de derechos. Las importaciones totales de tabaco filipino aumentaron bruscamente de 40 millones de dólares en 1959 a 180 millones de dólares en 1964. No puede apreciarse en la evolución del comercio un efecto negativo importante de la supresión progresiva de las preferencias concedidas al tabaco procedente de este país.

257. La importancia comercial de los sistemas preferenciales especiales para el tabaco en bruto no es grande. Las corrientes comerciales preferenciales y los márgenes de preferencias son reducidos. Los países desarrollados ocupan firmes posiciones en el mercado mundial o compiten sobre una base preferencial en las zonas de preferencias con los proveedores en desarrollo privilegiados.

258. El problema principal del comercio internacional del tabaco es probablemente el que plantea las perspectivas para un futuro próximo. Los productores de tabaco desarrollados adoptan nuevas medidas proteccionistas (CEE), aumentan o aplican por primera vez subvenciones a la exportación (Estados Unidos, CEE) y la posición de Grecia y Turquía en la CEE resulta consolidada. No es probable que estas medidas fomenten las exportaciones y la producción de tabaco en los países en desarrollo.

259. Para resolver el problema de las preferencias especiales habrá que tomar en consideración el hecho de

que el tabaco constituye un producto importante de la agricultura de zona templada, que algunos países desarrollados ocupan firmes posiciones en el mercado mundial y que las preferencias sólo serán probablemente de tipo arancelario y parciales y desempeñarán un papel mucho menos importante que el de los problemas que plantean los derechos fiscales y las organizaciones de los mercados.

## F. — NARANJAS (CUCI 051.1) <sup>25</sup>

### 1. Comercio mundial

260. Las principales regiones del mundo productoras de naranjas son las zonas subtropicales de los Estados Unidos, las regiones adyacentes al Mar Mediterráneo, Sudáfrica y algunas regiones de América del Sur, Asia y Oceanía. Los Estados Unidos son el mayor productor y el mayor consumidor de naranjas, por lo que sólo exportan una pequeña parte de su producción. Algunas regiones de Asia (salvo las contiguas al Mediterráneo) y de Oceanía, muy alejadas de los principales mercados mundiales, producen casi exclusivamente para el consumo interno.

261. Los principales importadores son los países de Europa occidental. Cerca de las tres cuartas partes de las importaciones mundiales de naranjas corresponden, en conjunto, a la CEE y al Reino Unido. El 40% aproximadamente de esas importaciones procede de los países en desarrollo; el resto procede casi en su totalidad de España, Sudáfrica, los Estados Unidos e Italia. La demanda de naranjas en los países desarrollados con economía de mercado ha venido aumentando constantemente, y es de esperar que esta tendencia se mantenga en los años venideros.

262. La oferta de las diversas regiones está determinada por los factores climatológicos. Los productores de la región mediterránea exportan al hemisferio septentrional, principalmente durante el invierno. América del Sur y Sudáfrica, principalmente durante el verano, mientras que los Estados Unidos exportan cantidades apreciables de naranjas frescas en ambas estaciones. Por lo que respecta al volumen del comercio, el invierno es la estación más importante.

263. Para unos cuantos países en desarrollo las naranjas constituyen una fuente importante de divisas. Las exportaciones de naranjas representan más del 10% de los ingresos de exportación de Chipre, Israel y Marruecos. Argelia y Túnez dependen mucho menos de las naranjas como fuente de divisas.

### 2. Restricciones y preferencias a la importación

264. El comercio de la naranja se ha visto afectado por dos regímenes preferenciales: las preferencias del Commonwealth y los acuerdos preferenciales concertados

entre algunos miembros de la CEE y unos cuantos países en desarrollo. En 1964/65, el valor de los envíos de naranjas de los países en desarrollo que disfrutaban de un trato preferencial a esos mercados fue de 82,2 millones de dólares, de los cuales 74,1 millones correspondieron a Francia. Las importaciones del Reino Unido procedentes de los países en desarrollo del Commonwealth fueron de unos 3,9 millones de dólares y procedieron casi en su totalidad de Chipre.

265. Las importaciones británicas de naranjas, etc., procedentes del Commonwealth están exentas del pago de derechos de importación, en tanto que a los proveedores no pertenecientes al Commonwealth se les aplica un arancel de 3 chelines y 6 peniques por quintal británico (el equivalente *ad valorem* en precios de 1964 es del 5%) si las importaciones se realizan en el período comprendido entre el 1.º de abril y el 30 de noviembre, y del 10% durante el resto del año. Este último arancel ha sido reducido en un 50% de resultas de las negociaciones arancelarias Kennedy y se aplica a poco menos de la mitad de las importaciones correspondientes a esta partida.

266. Las importaciones de naranjas de todos los demás países desarrollados del Commonwealth, con excepción del Canadá, son muy reducidas, y ninguno de ellos importa cantidades considerables de los países en desarrollo del Commonwealth. Las importaciones del Canadá proceden principalmente de los Estados Unidos.

267. En la CEE las restricciones a la importación de naranjas son más complejas, y aún no se han completado los acuerdos preferenciales con los países interesados. El arancel externo común que en la CEE se aplica a las naranjas y que entró en vigor el 1.º de enero de 1967, es del 15% sobre las importaciones realizadas durante el período comprendido entre el 1.º de abril y el 15 de octubre, mientras que durante el resto del año los derechos arancelarios son del 20%. Este último arancel también se aplica a las importaciones de mandarinas y clementinas. Estos derechos no se han visto afectados por las negociaciones arancelarias Kennedy.

268. Además de aplicar esos derechos arancelarios, la CEE protege a los productores internos de naranjas (casi exclusivamente Italia) mediante el sistema del precio de «referencia», que representa el nivel del precio por debajo del cual la CEE aplica gravámenes compensatorios a las importaciones procedentes de terceros países. Es, por lo tanto, el precio mínimo que los terceros países pueden estipular si desean que sus productos queden exentos de esos gravámenes. Al fijar este precio se tienen en cuenta el costo medio de la producción interna y los gastos normales de manipulación. Al mismo tiempo, la República Federal de Alemania y los países del Benelux aplican cupos arancelarios a las naranjas amargas. Además, desde 1962 la CEE ha aplicado a las naranjas normas de calidad. Los productos que no reúnen las condiciones necesarias, pero que proceden de un país miembro, pueden venderse únicamente en el país productor. En lo que se refiere a terceros países, no se tiene noticia de casos en que se hayan prohibido las importaciones a causa de la mala calidad.

269. Aún no se ha llegado a un acuerdo sobre el trato que concederá en lo sucesivo la CEE a los países del

<sup>25</sup> Este subgrupo de la CUCI consiste principalmente en naranjas, pero incluye también las mandarinas o tangerinas y las clementinas. Cerca de una quinta parte de las importaciones de la CEE comprendidas en este subgrupo corresponde a estas últimas frutas, mientras que en el caso del Reino Unido la proporción no llega a una décima parte. En el presente documento se examinan conjuntamente esas dos partidas, salvo cuando se indica lo contrario.

Maghreb. A estos países se les viene concediendo trato preferencial en Francia, cosa que les ha permitido eludir el pago de derechos arancelarios que impone este país y que inicialmente ascendían al 35% durante el invierno.

270. En Francia no se aplican derechos arancelarios a las frutas y legumbres importadas de Argelia, pero estas importaciones están sujetas al sistema de precio mínimo o de « referencia ». Entre los demás miembros de la CEE, sólo la República Federal de Alemania aplicó, hasta el 31 de diciembre de 1965, el arancel interno de la CEE a las naranjas importadas de Argelia. Desde entonces Argelia no se ha beneficiado de ninguna reducción ulterior del arancel aplicable al comercio entre los países de la CEE.

271. En Francia, las importaciones procedentes de Marruecos están exentas, dentro de los límites de una cuota, del pago de derechos arancelarios. Si se rebasan las cuotas fijadas, las naranjas de Marruecos se gravan con el arancel interno de la CEE, pero es aplicable el sistema de precio mínimo. En 1964/65, las importaciones francesas de frutas cítricas procedentes de ese país superaron la cuota de 220.000 toneladas.

272. Debido a las dificultades entre Francia y Túnez, este último país iba a ser tratado por aquél, con efecto a partir del 1.º de octubre de 1965, como « tercer » país. Sin embargo, desde mayo de 1966, Francia ha aplicado una favorable cuota con franquicia a las frutas cítricas procedentes de Túnez. Esa cuota fue fijada para 1967 en 45.000 toneladas.

273. La CEE está estudiando la posibilidad de encontrar una solución general para todos los proveedores del Mediterráneo. En el caso de Túnez y de Marruecos, la propuesta más reciente de la Comisión de la CEE consiste en que las concesiones arancelarias vayan acompañadas de otras restricciones comerciales. Según esa propuesta, el arancel aplicable a ambos países equivaldrá al 20% de la totalidad de los derechos arancelarios, pero las importaciones de naranjas se regirán por el sistema del precio de referencia, al que se añadiría un margen suplementario de 1,34 dólares por 100 kilogramos. Esa propuesta ha sido examinada recientemente por la Comisión de la CEE, pero los países interesados no han llegado todavía a un acuerdo unánime. Tampoco existe certidumbre acerca del trato que se concederá a Argelia.

### 3. Repercusiones de los acuerdos preferenciales

#### a) Preferencias del Commonwealth

274. La mayor parte de las importaciones de naranjas del Reino Unido procede de proveedores que no pertenecen al Commonwealth, como España e Israel, si bien Sudáfrica —país que disfruta de las preferencias del Commonwealth, aunque no pertenece al mismo— es también un importante proveedor. Estos países, considerados en conjunto, suministran cerca del 80% de las importaciones del Reino Unido. Entre los países en desarrollo del Commonwealth, Chipre es el único proveedor importante; en 1964/65 correspondió a ese país el 5% de las importaciones de naranjas del Reino Unido. Sólo una pequeña proporción de las importaciones procede de los demás países de este grupo.

275. Al parecer, durante el período comprendido entre 1958/59 y 1964/65, Chipre ha mantenido, más o menos, su participación en el mercado del Reino Unido, que absorbe más de la mitad de las exportaciones totales de naranjas de Chipre. Recientemente la CEE, en particular la República Federal de Alemania, se ha convertido en otro de los principales compradores de naranjas de ese país. Aunque Chipre sigue teniendo una participación muy reducida en las importaciones de la CEE, se ha producido una mejora general a ese respecto.

276. Basándose en los datos precedentes, es difícil llegar a conclusiones definitivas acerca de la repercusión de las preferencias. Un examen de los valores unitarios tampoco contribuye a esclarecer el papel que las preferencias desempeñan. En 1964, el valor unitario de las importaciones británicas de naranjas dulces frescas procedentes de Chipre fue de 162 dólares por tonelada, lo que equivalió aproximadamente a los valores unitarios de las naranjas exportadas por Israel y el Brasil.

#### b) Preferencias concedidas por la CEE

277. Dentro de la CEE, sólo Francia y los Países Bajos conceden trato preferencial. Sin embargo, Argelia, como excepción, se beneficia en cierto modo del trato preferencial concedido por la República Federal de Alemania. En 1958/59, cerca de las tres cuartas partes de las importaciones francesas procedieron de los países del Maghreb, principalmente de Argelia y Marruecos. En el caso de los Países Bajos, sólo una cantidad reducidísima fue suministrada por Surinam.

278. Al examinar los cambios producidos entre 1958/59 y 1964/65 en la participación de los países del Maghreb en las importaciones francesas se observan algunas fluctuaciones bruscas. Mientras que Marruecos aumentó aproximadamente del 30% al 35% su participación en el mercado francés, la participación de Argelia y Túnez disminuyó de manera apreciable. Ahora bien, todos estos países han mejorado su posición en la República Federal de Alemania, que es el otro gran importador de naranjas.

279. En el caso de Marruecos la mejora es general. Ese país mejoró considerablemente su participación en las importaciones, no sólo de los países de la CEE, sino también del Reino Unido. Las importaciones de naranjas procedentes de los otros dos países del Maghreb disminuyeron por lo general durante los primeros años del decenio, habiendo tenido lugar en cierto modo un desplazamiento del comercio hacia otros países europeos, en particular hacia Escandinavia y Europa oriental.

280. La influencia real de las preferencias no puede deducirse de las fluctuaciones que experimenta la participación de distintos países en las importaciones. Es difícil establecer una relación entre este fenómeno y las diferencias de trato concedido a los diversos proveedores por Francia y el resto de la Comunidad.

281. De un examen de los valores unitarios de las naranjas frescas que Francia importa de las diversas fuentes no se desprende ninguna indicación definitiva acerca de la influencia de las preferencias, como tampoco

la ofrece una comparación de estos valores unitarios con los de los otros países de la CEE. Los valores unitarios de las importaciones francesas procedentes de Argelia, Marruecos y Túnez son de 157, 119 y 117 dólares, respectivamente, por tonelada, en comparación con un valor unitario de aproximadamente 130 dólares en el caso de Israel y el Brasil. Tampoco se registra una tendencia sistemática en los valores unitarios de las importaciones procedentes de esas fuentes con destino a otros países de la CEE.

282. No es posible, por lo tanto, sacar alguna conclusión definitiva de los datos precedentes.

#### 4. Problemas que plantean las preferencias especiales

283. Dos de los principales países desarrollados proveedores disfrutan en la actualidad de trato preferencial: Italia, en la CEE, y Sudáfrica, en el Reino Unido. Existe la posibilidad de que España pueda negociar con la CEE la condición de miembro asociado, en cuyo caso los envíos de naranjas españolas llegarán también a beneficiarse del trato preferencial. Estos tres países suministran en conjunto cerca del 80% de las exportaciones procedentes de los países desarrollados. Entre los países desarrollados, el otro único gran proveedor son los Estados Unidos de América. Si el Reino Unido fuese admitido en la CEE es posible que se concediesen a los exportadores de naranjas del Commonwealth algunas preferencias en la Comunidad ampliada, al mismo tiempo que aumentaría la entrada en régimen preferencial al mercado del Reino Unido para las importaciones procedentes de Italia y de los posibles países asociados de la cuenca del Mediterráneo.

284. Por consiguiente, lo que acontezca en el futuro dependerá de los siguientes factores: en primer lugar, del tipo de acuerdo a que se llegue entre los proveedores de la región del Mediterráneo y la CEE; en segundo lugar, del hecho de que el Reino Unido sea o no admitido en la CEE,

y en tercer lugar, de la clase de acuerdo a que se llegue en cuanto al trato que la CEE ampliada conceda a los proveedores del Commonwealth. Si todas estas negociaciones se ven coronadas por el éxito, casi todas las importaciones de naranjas realizadas por los dos mayores importadores del mundo, la CEE y el Reino Unido, así como una parte considerable de las exportaciones mundiales, quedarán sujetas a trato preferencial. Los únicos dos importantes países en desarrollo proveedores que quedarían excluidos de este sistema serían el Brasil y México. De todas formas, sería también posible en estas condiciones conceder preferencias a estos países; ello no afectaría considerablemente al comercio actual de los países en desarrollo proveedores que disfrutaban de trato preferencial. En la actualidad, México no realiza envíos a los mercados europeos, en tanto que Brasil exporta principalmente durante el verano.

285. No obstante, aunque el Reino Unido no ingrese en la CEE, puede preverse la concesión de preferencias especiales a todos los países en desarrollo como un primer paso importante hacia la liberalización del comercio. Ello creará, desde luego, algunas dificultades.

286. Si las preferencias del Reino Unido se hacen extensivas a todos los países en desarrollo, los proveedores que disfrutaban en la actualidad de un régimen preferencial, principalmente Chipre, tendrán que hacer frente a la dura competencia de otros proveedores más eficientes, como Israel. Sin embargo, en la CEE los países en desarrollo tendrán que competir no sólo con Italia, sino también con España, en caso de que se conceda a este último país la categoría de miembro asociado. Como su oferta es menos flexible, los países en desarrollo quizá se encuentren en desventaja para competir libremente con esos países, sobre todo habida cuenta de que Italia está protegida por el sistema del precio de «referencia» y España es el mayor exportador del mundo.

## ANEXOS

### ANEXO I

#### *Nota explicativa*

En los cuadros que van a continuación se han utilizado las siguientes abreviaturas:

AOF	Antigua Africa Occidental Francesa
CEE	Comunidad Económica Europea
EAMA	Estados Africanos y Malgache Asociados
EAU	Estados asociados de ultramar
OCDE	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos
PAU	Países asociados de ultramar (españoles y portugueses)
PIB	Producto Interno Bruto
PNB	Producto Nacional Bruto
PTU	Países y Territorios de Ultramar

Un guión (—) indica que la cantidad es nula o insignificante.

Tres puntos (...) indican que no se dispone de datos.

CUADRO 1

**Proporción de las importaciones preferenciales de la CEE procedentes de los EAMA (1965)**

<i>Pais</i>	<i>Importaciones de la CEE (en millones de dólares)</i>	<i>Proporción de las importaciones preferenciales<sup>a</sup> (porcentaje)</i>	<i>Proporción que corresponde a la CEE en el total de exportaciones de los países (porcentaje)</i>	<i>PIB per capita (al costo de los factores) en dólares</i>
Niger . . . . .	20	97	59	82
Somalia . . . . .	27	94	48 <sup>a</sup>	64 <sup>d</sup>
Camerún . . . . .	131	82	77	111 <sup>e</sup>
Dahomey . . . . .	13	81	81	70 <sup>d</sup>
Senegal . . . . .	124	81	86	163
Madagascar . . . . .	56	75	52	90 <sup>d</sup>
Costa de Marfil . . . . .	218	61	61	206 <sup>e</sup>
Togo . . . . .	28	61	80	89
República Centroafricana . . . . .	11	55	50	129
Alto Volta . . . . .	2	44	17	53 <sup>d</sup>
Gabón . . . . .	89	28	63	369
Congo (República Democrática del) . . . . .	325	26	76 <sup>a</sup>	72 <sup>e</sup>
Mali . . . . .	1	21	6	65 <sup>d</sup>
Burundi } . . . . .	8	19	29	50 <sup>d</sup>
Rwanda } . . . . .	8	19	29	50 <sup>d</sup>
Congo (Brazzaville) . . . . .	31	16	60	140 <sup>d</sup>
Mauritania . . . . .	51	1	66 <sup>a</sup>	114
Chad . . . . .	13	1	53	63 <sup>e</sup>
<b>EAMA . . . . .</b>	<b>1 146</b>	<b>51<sup>b</sup></b>	<b>58<sup>a</sup></b>	<b>113<sup>f</sup></b>

*Fuentes:* CEE, *Analytical Tables-Imports-Serie C*, Bruselas, Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas, 1965; *Associates — Foreign Trade Statistics*, Bruselas, Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas, 1967, N.º 6.

<sup>a</sup> Proporción basada en los datos relativos al total del comercio en 1964.

<sup>b</sup> Promedio ponderado.

<sup>c</sup> 1964.

<sup>d</sup> PNB.

<sup>e</sup> 1963.

<sup>f</sup> Valor medio aritmético.

<sup>g</sup> Después de las negociaciones Kennedy.

CUADRO 2

## Importaciones del Reino Unido procedentes de los países en desarrollo del Commonwealth con trato preferencial (1965)

*(Proporción del comercio al que se conceden preferencias)*

<i>País</i>	<i>Importaciones del Reino Unido (en millones de dólares)</i>	<i>Proporción de las importaciones preferenciales<sup>b</sup> (porcentaje)</i>	<i>Parte que corresponde al Reino Unido en las exportaciones totales del país</i>	<i>PIB per capita (al costo de los factores) en dólares</i>
Malta . . . . .	7	100	32	414
Gambia . . . . .	4	100	51	85
Islas Viti . . . . .	27	100	53	...
Barbados . . . . .	18	100	50	377
Jamaica . . . . .	79	100	28	453
Commonwealth del Caribe n. e. <sup>a</sup>	55	98	...	—
Hong Kong . . . . .	197	98	14	127 <sup>b</sup> e
Isla Mauricio . . . . .	60	97	76	270 <sup>b</sup> e
Papúa y Nueva Guinea . . . . .	19	95	31	...
Botswana, Lesotho, Swazilandia . . . . .	25	95	...	65 <sup>e</sup> d
Rhodesia del Sur . . . . .	82	94	20	240 <sup>d</sup>
Guyana . . . . .	26	87	25	296
Honduras Británica . . . . .	6	85	40	—
Chipre . . . . .	29	84	32	623
Uganda . . . . .	24	84	15	83
Birmania . . . . .	17	60	9	60 <sup>e</sup>
Malawi . . . . .	19	54	47	41
India . . . . .	359	53	18	92
Territorio de Africa Sudoccidental . . . . .	53	47	14	...
Kenia . . . . .	45	47	14	86
Trinidad y Tabago . . . . .	69	40	16	661
Samoa Occidental . . . . .	0.5	37	15	...
Paquistán . . . . .	77	34	13	95 <sup>e</sup>
Nigeria . . . . .	315	34	38	68
Tanzania . . . . .	53	26	26	66 <sup>f</sup>
Malasia <sup>g</sup> . . . . .	138	17	7	280 <sup>h</sup>
Ceilán . . . . .	118	12	26	137
Ghana . . . . .	48	11	13	265
Sierra Leona . . . . .	76	7	74	136
Zambia . . . . .	213	5	38	206
Yemen meridional . . . . .	38	2	30	...
Países en desarrollo del Commonwealth enumerados . . . . .	2 297	48	20 <sup>i</sup>	219 <sup>j</sup>

Fuentes: *Annual Statement of the Trade of the United Kingdom with Commonwealth countries and foreign countries*, Londres, H M Stationery office, 1965, vol. IV, e *ibid.*, 1966; Naciones Unidas, *Yearbook of International Trade Statistics, 1965* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 67.XVII.2); *Yearbook of National Accounts Statistics, 1964* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 65.XVII.2); TD/17/Supp.1 (incluido en este volumen).

<sup>a</sup> Commonwealth del Caribe n.e.: Bermudas, Bahamas, Islas Windward, Islas Leeward.

<sup>b</sup> 1963.<sup>c</sup> Estimación.<sup>d</sup> PNB, *per capita*.<sup>e</sup> 1964.<sup>f</sup> Sólo la antigua Tanganyika.<sup>g</sup> Malasia = Singapur, Malaya, Sabah y Sarawak.<sup>h</sup> Malasia occidental únicamente.<sup>i</sup> Promedio ponderado.<sup>j</sup> Valor medio aritmético.<sup>k</sup> Después de las negociaciones Kennedy.

CUADRO 3

Exportaciones de plátanos (CUCI 051.3) por países y regiones productores principales, y su importancia como fuente de divisas

<i>País o región</i>	<i>Valor medio de las<sup>a</sup> exportaciones en 1963/64 (en millones de dólares)</i>	<i>Proporción<sup>b</sup> con respecto a las exportaciones mundiales (porcentaje)</i>	<i>Proporción de los plátanos<sup>b</sup> en las exportaciones de los países (porcentaje)</i>
Todo el mundo . . . . .	335.8	100.0	
Ecuador . . . . .	84.7 <sup>c</sup>	25.2 <sup>c</sup>	61.0
Honduras . . . . .	33.8	10.1	38.7
Costa Rica . . . . .	25.4	7.6	24.4
Panamá . . . . .	17.1	5.1	41.4
Colombia . . . . .	12.8	3.8	2.6
Guatemala . . . . .	8.3	2.5	13.6 <sup>d</sup>
República Dominicana . . . . .	6.9	2.0	4.1 <sup>e</sup>
Nicaragua . . . . .	1.8	0.5	0.1 <sup>f</sup>
Brasil . . . . .	4.4	1.4	0.3
Jamaica . . . . .	15.2	4.5	7.4
Dominica . . . . .	3.3	1.0	
Santa Lucía . . . . .	4.2	1.2	
Granada . . . . .	1.0	0.3	57.2 <sup>h</sup>
San Vicente . . . . .	1.8	0.5	
Martinica . . . . .	12.2	3.6	37.6
Guadalupe . . . . .	9.4	2.8	26.1
Camerún . . . . .	7.7	2.3	4.4
Costa de Marfil . . . . .	13.4	4.0	5.1
Somalia . . . . .	15.0	4.5	44.1
China (Taiwán) . . . . .	18.3	5.4	4.8
Israel . . . . .	2.0	0.6	0.6
Libano . . . . .	1.4	0.4	2.7 <sup>f</sup>
Guinea . . . . .	3.9	1.2	10.4 <sup>g</sup>
Etiopía . . . . .	1.6	0.5	1.7
Samoa Occidental . . . . .	2.2	0.7	32.0
España (Islas Canarias) . . . . .	11.0	3.3	
Estados Unidos de América (reexportación) . . . . .	8.3	2.5	
América Central y América del Sur . . . . .	243.9	72.6	
Países en desarrollo del Commonwealth . . . . .	29.2	8.7	
EAU . . . . .	58.8	17.5	
EAMA . . . . .	37.1	11.0	
Africa (países en desarrollo) . . . . .	44.2	13.2	
Asia (países en desarrollo) . . . . .	23.1	6.9	

<sup>a</sup> FAO, *Anuario de Comercio 1965*.

<sup>b</sup> Naciones Unidas, *Yearbook of International Trade Statistics, 1964* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 66.XVII.6).

<sup>c</sup> Datos calculados u obtenidos de fuentes no oficiales.

<sup>d</sup> Promedio correspondiente a 1960/61.

<sup>e</sup> Con exclusión de los plátanos.

<sup>f</sup> Promedio correspondiente a 1962/63.

<sup>g</sup> Promedio correspondiente a 1961/62.

<sup>h</sup> Datos correspondientes a 1963 únicamente.

CUADRO 4

## Aranceles sobre los plátanos en los principales países importadores

País	Participación en las importaciones mundiales (1963/64) (porcentaje)	Tarifas arancelarias		Otras limitaciones y anotaciones	
		Procedencia	Tarifa básica <sup>a</sup> (porcentaje)		Nueva tarifa <sup>b</sup> (porcentaje)
CEE . . . . .	36		20	20	
Francia . . . . .	14	Zona del franco	0	0	Cuotas de importación para todas las fuentes Sistema especial de comercialización para las importaciones procedentes de la zona del franco
		Otros países de los EAU	20	0	
		Otras procedencias	20	20	
República Federal de Alemania . . . . .	12	EAU	0	0	Cuotas arancelarias y derechos nulos para proveedores de terceros países
		Otras procedencias	0	20	
Italia . . . . .	6	Somalia	0	0	Hasta 1964: monopolio del Estado. 1965: cuotas de importación, con inclusión de cuotas preferenciales para Somalia y otros países de los EAU. Desde 1965: impuesto sobre el consumo (desde 1966: 144 dólares por tonelada). 1966 a 1967: preferencias sobre el impuesto al consumo de alrededor de 48 dólares por tonelada para Somalia, limitado a 100 000 toneladas.
		Otros países de los EAU	36	0	
		Otras procedencias	36	20	
Países Bajos . . . . .	1.9	Territorios de los Países Bajos y antiguos territorios belgas	0	0	
		Otros países de los EAU	15	0	
		Otras procedencias	15	20	
Bélgica-Luxemburgo . . . . .	1.4	Territorios de los Países Bajos y antiguos territorios belgas	0	0	
		Otros países de los EAU	15	0	
		Otras procedencias	15	20	
Reino Unido . . . . .	13	Tarifa preferencial	0	0	Sistema de licencias (licencia general para importaciones del Commonwealth). Zona del dólar: limitaciones de cuotas
		Otras fuentes	7/6d. por cwt. (14%)	7/6d. por cwt. (14%)	
Canadá . . . . .	6	Tarifa preferencial NMF	0	0	
			0.5c/lb. (6%)	0.5c/lb. (6%)	
Nueva Zelanda . . . . .	0.2	Tarifa preferencial	0	0	
		Otras fuentes	1d/lb. (17%)	½d/lb. (8%)	
Estados Unidos de América . . . . .	22		0	0	
Japón . . . . .	9		70%	70%	Hasta 1963: cuotas de importación
Suiza . . . . .	2.4		20FS/100 kg (21%)	20FS/100 kg (21%)	
Suecia . . . . .	1.7		10%	0	
Austria . . . . .	1.5	Tarifa aplicada:	0	0	Derecho suspendido unilateralmente
		Tarifa total:	8	8	
Dinamarca . . . . .	1.0		5	0	
Noruega . . . . .	0.8		0	0	Impuesto: 33 1/3% (después NK)

<sup>a</sup> Tarifas arancelarias aplicadas antes de las negociaciones Kennedy. CEE: Tarifas básicas aplicadas antes de que entrase en vigor el tratado de Roma.

<sup>b</sup> Tarifas que resultan de la introducción del Arancel Externo Común en la CEE y de las negociaciones Kennedy, respectivamente.

CUADRO 5  
Promedio de los valores de las importaciones de plátanos frescos (CUCI 05.3) en 1964/65

(En miles de dólares)

Exportadores	Importadores	OCDE	CEE	CEE, excluida Francia	Francia	República Federal de Alemania	Italia	Bélgica/ Luxem- burgo	Países Bajos	Reino Unido	Canadá	Portugal	Europa occidental, sin prefe- rencias	Estados Unidos	Japón	Nueva Zelandia
Costa de Marfil . . . . .		20 184	20 184	4 504	15 680	—	4 503	1	—	—	—	—	—	—	—	—
Camerún . . . . .		20 007	17 653	4 329	13 324	—	4 328	1	—	2 333	—	—	—	—	—	—
Madagascar . . . . .		3 330	3 330	459	2 871	1	457	1	—	—	—	—	—	—	—	—
Somalia . . . . .		18 746	18 746	18 267	479	—	18 267	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Congo (República Demo- crática del) . . . . .		891	889	395	494	3	14	376	2	—	—	—	2	—	—	—
Antillas Francesas . . . . .		41 616	40 829	2 386	38 443	116	2 270	—	—	—	169	—	22	582	—	—
Antillas Neerlandesas/ Surinam . . . . .		1 158	1 045	828	217	—	694	6	128	6	—	—	2	105	—	—
Islas Windward . . . . .		34 637	618	618	—	6	612	—	—	31 228	67	—	59	2 458	—	—
Jamaica . . . . .		29 162	658	658	—	—	626	—	32	27 974	4	—	55	5	—	—
Países del Commonwealth en Oceanía . . . . .		106	—	—	—	—	—	—	—	—	3	—	—	—	103	4 245
Angola . . . . .		469	—	—	—	—	—	—	—	—	—	469	—	—	—	—
Islas Canarias . . . . .		13 031	5 406	3 166	2 240	1 805	1 320	40	1	1 498	—	—	4 702	40	—	—
Ecuador . . . . .		138 992	49 103	47 172	1 931	39 458	2 434	4 047	1 233	41	7 595	—	13 349	55 169	13 637	100
Colombia . . . . .		30 486	26 294	25 838	456	16 435	804	2 773	5 826	188	—	—	3 886	6	—	—
Honduras . . . . .		50 739	4 875	4 633	242	3 706	840	48	39	—	7 970	—	5 658	32 236	—	—
Costa Rica . . . . .		30 415	1 093	1 093	—	701	182	197	13	48	5 700	—	250	23 324	—	—
Panamá . . . . .		37 889	1 001	1 001	—	946	—	24	31	—	7 139	—	2 226	27 234	—	—
Guatemala . . . . .		13 384	5 343	5 343	—	4 941	—	227	175	—	312	—	6 260	1 214	—	—
República Dominicana . . . . .		8 816	4 171	4 170	1	3 031	—	207	932	110	11	—	4 390	104	—	—
China (Taiwán) . . . . .		43 445	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	43 434	—
Clase I + III . . . . .		2 574	2 092	2 092	—	8	375	140	1 569	85	17	—	16	52	311	126
Clase II . . . . .		545 656	203 388	126 502	76 886	71 155	38 983	7 952	8 412	64 396	28 995	469	42 230	146 348	57 594	4 345
EAU . . . . .		105 951	102 695	31 167	71 528	120	30 533	384	130	2 339	169	—	26	687	—	—
EAMA . . . . .		63 177	60 822	27 953	32 869	4	27 569	378	2	2 333	—	—	2	—	—	—
PTU . . . . .		42 774	41 873	3 214	38 659	116	2 964	6	128	6	169	—	24	687	—	—
Países en desarrollo del Commonwealth . . . . .		64 890	1 872	1 872	—	6	1 834	—	32	59 585	74	—	114	2 463	103	4 245
PAU portuguesas . . . . .		469	—	—	—	—	—	—	—	—	—	469	—	—	—	—
PAU españoles . . . . .		13 031	5 406	3 166	2 240	1 805	1 320	40	1	1 498	—	—	4 702	40	—	—
África . . . . .		78 053	67 234	31 746	35 488	1 808	29 517	418	3	4 193	—	469	4 704	40	—	—
América . . . . .		421 846	135 162	93 810	41 352	69 341	8 533	7 528	8 408	60 203	28 992	—	36 742	146 292	13 637	100
Asia . . . . .		45 563	964	933	31	—	933	—	—	—	—	—	766	11	43 822	—
Oceanía . . . . .		106	—	—	—	—	—	—	—	—	3	—	—	—	103	4 245
Todo el mundo . . . . .		548 230	205 480	128 594	76 886	71 163	39 358	8 092	9 981	64 481	29 012	469	42 246	146 400	57 905	4 471

Fuente: OCDE Commodity Trade: Imports, serie C, 1964 y 1965

NOTA. — Clases I, II, III: conforme a la definición de las estadísticas comerciales de las Naciones Unidas. En «países en desarrollo del Commonwealth» se incluyen otros países con trato preferencial, como Birmania.

CUADRO 6

## Proporción de las importaciones de plátanos (CUCI 051.3) en los principales mercados (1964/65)

(Importaciones del mundo entero = 100%)

Exportadores	OCDE	CEE	CEE, ex- cluida Francia	Francia	República Federal de Alemania	Italia	Bé- gica / Luxem- burgo	Países Bajos	Reino Unido	Canadá	Portu- gal	Europa occidental, sin prefe- rencias	Estados Unidos	Japón	Nueva Zelan- dia
Costa de Marfil . . . . .	3.7	9.8	3.5	20.4	—	11.4	...	—	—	—	—	—	—	—	—
Camerún . . . . .	3.6	8.6	3.4	17.3	—	11.0	...	—	3.6	—	—	—	—	—	—
Madagascar . . . . .	0.6	1.6	0.4	3.7	...	1.2	...	—	—	—	—	—	—	—	—
Somalia . . . . .	3.4	9.1	14.2	0.6	—	46.4	...	—	—	—	—	—	—	—	—
Congo (Kinshasa) . . . . .	0.2	0.4	0.3	0.6	...	...	4.6	...	—	—	—	...	—	—	—
Antillas Francesas . . . . .	7.6	19.9	1.9	50.0	0.2	5.8	—	—	—	0.6	—	0.1	0.4	—	—
Antillas Neerlandesas/Surinam . . . . .	0.2	0.5	0.6	0.3	—	1.8	0.1	1.3	...	—	—	...	0.1	—	—
Islas Windward . . . . .	6.3	0.3	0.5	—	...	1.6	—	—	48.4	0.2	—	1.4	1.7	—	—
Jamaica . . . . .	5.3	0.3	0.5	—	—	1.6	—	0.3	43.4	...	—	1.3	...	—	—
Países del Commonwealth en Oceanía . . . . .	...	—	—	—	—	—	—	—	—	...	—	—	—	0.2	95.0
Angola . . . . .	0.1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	100	—	—	—	—
Islas Canarias . . . . .	2.4	2.6	2.5	2.9	2.5	3.4	0.5	...	2.3	—	—	11.1	...	—	—
Ecuador . . . . .	25.4	23.9	36.7	2.5	55.4	6.2	50.0	12.4	0.1	26.2	—	31.6	37.7	23.6	2.2
Colombia . . . . .	5.6	12.8	20.1	0.6	23.1	2.0	34.3	58.4	0.3	—	—	9.2	...	—	—
Honduras . . . . .	9.3	2.4	3.6	0.3	5.2	2.1	0.6	0.4	—	27.5	—	13.4	22.0	—	—
Costa Rica . . . . .	5.5	0.5	0.8	—	1.0	0.5	2.4	0.1	0.1	19.6	—	0.6	15.9	—	—
Panamá . . . . .	6.9	0.5	0.8	—	1.3	—	0.3	0.3	—	24.6	—	5.3	18.6	—	—
Guatemala . . . . .	2.4	2.6	4.2	—	6.9	—	2.8	1.8	—	1.1	—	14.8	0.8	—	—
República Dominicana . . . . .	1.6	2.0	3.2	...	4.3	—	2.6	9.3	0.2	...	—	10.4	0.1	—	—
China (Taiwán) . . . . .	7.9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	75.0	—
Clase I + III . . . . .	0.5	1.0	1.6	—	...	1.0	1.7	15.7	0.1	0.1	—	...	...	0.5	2.8
Clase II . . . . .	99.5	99.0	98.4	100	100	99.0	98.3	84.3	99.9	99.9	100	100	100	99.5	97.2
EAU . . . . .	19.3	50.0	24.2	93.0	0.2	77.6	4.7	1.3	3.6	0.6	—	0.1	0.5	—	—
EAMA . . . . .	11.5	29.6	21.7	42.7	...	70.0	4.6	...	3.6	—	—	...	—	—	—
PTU . . . . .	7.8	20.4	2.5	50.3	0.2	7.6	0.1	1.3	...	0.6	—	0.1	0.5	—	—
Países en desarrollo del Commonwealth . . . . .	11.8	0.9	1.5	—	...	4.7	—	0.3	92.4	0.3	—	0.3	1.7	0.2	95.0
PAU portugueses . . . . .	0.1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	100	—	—	—	—
PAU españoles . . . . .	2.4	2.6	2.5	2.9	2.5	3.4	0.5	...	2.3	—	—	11.1	...	—	—
Africa . . . . .	14.2	32.7	24.7	46.2	2.5	75.0	5.2	...	6.5	—	100	11.2	...	—	—
América . . . . .	76.9	65.8	73.0	53.8	97.5	21.7	93.1	84.3	93.4	99.9	—	87.0	99.9	23.6	2.2
Asia . . . . .	8.3	0.5	0.7	...	—	2.3	—	—	—	—	—	1.8	...	75.7	—
Oceanía . . . . .	...	—	—	—	—	—	—	—	—	...	—	—	—	0.2	95.0
Todo el mundo . . . . .	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: OCDE Commodity Trade: Imports, serie C, 1964 y 1965.

NOTA.— Clases I, II, III: conforme a la definición de las estadísticas comerciales de las Naciones Unidas. En «países en desarrollo del Commonwealth» se incluyen otros países con trato preferencial, como Birmania.

CUADRO 7  
Cálculo de los precios y costos de las exportaciones de plátanos <sup>a</sup>  
(En dólares por tonelada)

	Ecuador		Colombia	República Dominicana	América Central	Jamaica	Martinica	Camerún oriental	Camerún occidental	Madagascar	Somalia	China (Taiwán)	Filipinas	Tailandia		
	Nueva York	Hamburgo	Hamburgo	Nueva York	Nueva York	Reino Unido	Francia	Francia	Reino Unido	Francia	Italia	Japón	Japón	Japón		
	Cajas de cartón	Cajas de cartón	Racimos	Cajas de cartón	Cajas de cartón	Racimos	Cajas de cartón	Racimos	Racimos	Racimos	Racimos	Canastos	Cajas de cartón contrato sin contrato	Cajas de cartón contrato sin contrato		
Precio a la entrada de la explotación agrícola . . . . .	30	30	—	20	20 a 30	47	90	60	38	41	63	106	35	35	55	90
Empaquetado en cajas . . . . .	6	6	—	1	59	47	42	40	40	34	5	26	4	4	4	4
Caja de cartón . . . . .	22	22	—	20												
Transporte al muelle . . . . .	3	3	—	12												
Impuestos . . . . .	11	11	—	3												
Trabajo de cargamento en el muelle . . . . .	4	4	—	4	16	16	5	5	5	5	5	5	2	2	20	20
Gastos generales y marginales de los exportadores, etc. . . . .	4	4	—	—												
Costo f.o.b. . . . .	80	80	70	60	79 a 89	94	148	100	78	75	85	147	62	62	101	136
Flete y seguro marítimo . . . . .	32	50	46	36	25	54	69	76	67	69	60	21	45	75 <sup>b</sup>	40	40
Otros gastos . . . . .	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	11	11	—	—
Costo c.i.f. . . . .	112	130	116	96	104 a 114	148	217	176	145	144	145	168	118	148	141	176
Descarga y gastos diversos . . . . .	11	14	14	14	11	10	22	20	10	12	10	—	—	—	—	—
Costos de desembarco de los importadores . . . . .	123	144	130	110	115 a 125	158	239	196	155	156	155	—	—	—	—	—
Precio de venta de los importadores . . . . .	140	164	140	140	140	175	263	200	172	200	—	—	—	—	—	—

Fuentes: Grupo de Estudio de la FAO sobre el Banano. CCP/Bananas/66/4, primera parte.

<sup>a</sup> Datos basados en las últimas informaciones disponibles — principalmente de 1964 ó 1965.

<sup>b</sup> Barcos provistos de refrigeración.

CUADRO 8

## Importancia de las exportaciones de azúcar (CUCI 061.1,2) a las economías de países seleccionados \*

Países y territorios	Exportaciones de azúcar como porcentaje de los ingresos totales de exportación					Exportaciones de azúcar y PNB <sup>b</sup>				
	1959	1960	1961	1962	1963	1959	1960	1961	1962	1963
<i>Africa</i>										
Angola	2.2	3.5	2.5	2.3	1.3	...	...	...	...	...
Madagascar	6.1	7.4	5.4	6.8	10.8	...	...	...	...	...
Isla Mauricio	93.1	90.3	90.1	90.1	92.1	36.5	26.3	33.1	33.3	37.8
Mozambique	15.3	13.2	12.7	13.2	11.3	...	...	...	...	...
Islas de la Reunión	76.0	84.4	77.5	84.1	84.2	...	...	...	...	...
Rhodesia	—	e	e	0.3	2.5	—	e	e	e	0.6
Uganda	—	—	—	—	0.5	—	—	—	—	0.2
Sudáfrica	1.7	1.7	1.9	3.1	3.6	0.3	0.3	0.4	0.5	0.6
<i>América Central</i>										
Barbados	70.3	70.7	69.8	66.1	62.8	28.4	21.8	22.1	20.6	26.4
Honduras Británica	22.3	17.6	31.2	29.9	...	...	...	...	...	...
Costa Rica	0.8	2.1	3.7	3.0	5.5	...	...	...	0.6	...
Cuba	74.2	75.6	83.7	80.4	...	...	...	...	...	...
República Dominicana	38.2	49.6	43.1	52.2	...	8.0	13.2	9.3	11.7	...
El Salvador	0.9	1.1	1.3	1.7	1.5	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3
Guadalupe	50.9	55.2	52.6	55.8	55.6	...	...	...	...	...
Guatemala	e	e	0.7	2.6	—	e	e	0.1	0.3	...
Haití	2.6	10.7	14.9	10.1	10.9	0.2	1.1	...	...	...
Jamaica	24.2	26.7	22.4	21.7	29.3	4.3	4.4	4.5	4.4	6.0
Islas Leeward y Windward	31.5	29.8	31.8	...	...	...	...	...	...	...
Martinica	29.4	31.0	30.1	31.1	30.8	...	...	...	...	...
México	2.0	6.9	8.3	4.7	6.1	0.1	0.4	0.5	0.3	0.4
Nicaragua	3.2	6.1	4.6	5.5	6.0	0.6	1.0	0.8	1.1	1.4
Trinidad y Tabago	6.9	7.4	7.1	5.6	7.3	3.7	4.0	4.3	3.2	4.2
<i>América del Sur</i>										
Argentina	—	0.6	1.3	2.1	4.7	...	...	...	...	...
Brasil	3.3	4.5	4.7	3.3	5.2	...	...	...	...	...
Guyana	44.5	45.2	38.2	38.0	...	19.2	21.5	...	...	...
Colombia	—	—	1.2	1.8	1.3	...	...	...	...	...
Ecuador	1.5	1.0	2.8	4.2	3.4	...	...	...	...	...
Paraguay	3.4	0.4	1.1	0.8	4.3	...	...	...	...	...
Perú	11.5	11.0	12.9	10.0	11.7	2.3	2.5	2.8	2.2	2.5
Surinam	0.5	0.8	0.3	0.6	1.9	...	...	...	...	...
Venezuela	—	—	—	—	0.5	—	—	—	—	—
<i>Asia</i>										
China (Taiwán)	36.9	43.9	30.2	20.6	30.8	4.3	4.4	3.4	2.5	5.0
India	0.1	0.1	2.2	2.1	3.2	e	e	0.1	0.1	...
Indonesia	0.3	0.4	—	0.3	...	e	...	...	...	...
Filipinas	22.1	24.6	28.3	22.8	22.3	...	...	...	2.9	3.7
Tailandia	e	0.1	e	0.4	1.2	e	e	e	e	0.2
<i>Europa</i>										
Bélgica/Luxemburgo	0.4	0.3	0.3	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	e	e
Dinamarca	0.2	0.2	0.1	0.2	0.7	e	e	e	e	0.2
Francia (continental)	1.2	1.2	1.4	1.1	1.7	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2
Turquía	0.5	5.1	5.0	2.1	2.7	...	0.3	0.3	0.1	0.1
Checoslovaquia	2.4	1.4	3.1	2.1	3.0	...	...	...	...	...
Alemania oriental	1.6	0.6	1.6	1.1	1.2	...	...	...	...	...
Hungría	0.7	1.5	1.7	1.2	3.0	...	...	...	...	...
Polonia	2.4	2.2	3.2	3.1	2.1	...	...	...	...	...
Rumania	—	1.0	1.8	3.2	1.4	...	0.3	0.3	0.1	0.1
<i>Oceania</i>										
Australia	3.6	3.0	3.4	3.2	3.7	0.5	0.4	0.5	0.4	0.5
Islas Viti	57.4	60.2	49.8	58.9	65.1	...	...	...	...	...

Fuente: Datos de United Nations. Sugar Conference, 1965 — Statistics, págs. 52 y 53.

\* Países y territorios que se consideraron provisionalmente exportadores netos en 1965.

<sup>b</sup> Como los métodos de evaluación del PNB varían de un país a otro, los porcentajes sólo dan una idea aproximada y general de la importancia de las exportaciones de azúcar en las economías nacionales.<sup>c</sup> Menos del 0.1%.

CUA

## Fluctuaciones de las participaciones del azúcar de remolacha y caña sin refinar (CUCI 06)

	Estados Unidos de América				Reino Unido				Canadá			
	1958	1959	1964	1965	1958	1959	1964	1965	1958*	1959*	1964	1965
Cuba . . . . .	73.3	70.5	—	—	17.2	11.3	3.6	2.3	23.2	10.1	—	5.
China (Taiwán). . . . .	—	—	2.0	1.5	—	—	0.6	—	—	—	—	—
Francia . . . . .	—	—	—	—	—	—	—	0.5	—	—	—	—
Australia . . . . .	—	—	4.8	5.1	12.9	11.7	19.3	19.6	17.5	22.6	17.8	15.
Filipinas . . . . .	21.0	21.9	35.3	29.5	—	—	—	—	—	—	—	—
República Dominicana . . . . .	1.6	2.8	11.4	13.5	11.9	9.2	2.4	—	0.4	—	3.4	0.
Reino Unido . . . . .	—	—	—	—	—	—	—	—	4.8	5.4	—	—
México . . . . .	1.4	1.5	15.0	12.0	—	—	1.2	—	0.5	—	0.7	—
Polonia . . . . .	—	—	—	—	—	—	2.2	0.3	—	—	—	—
Perú . . . . .	1.6	1.9	5.8	8.1	1.5	2.0	3.6	—	—	—	—	—
India . . . . .	—	—	3.3	3.6	—	—	0.3	2.0	—	—	—	6.
Brasil . . . . .	—	0.2	4.7	6.7	1.4	4.3	1.4	1.3	—	—	—	0.
Islas Viti . . . . .	—	—	—	—	3.5	4.6	5.5	8.7	8.1	7.7	7.2	8.
Guyana . . . . .	—	—	1.0	0.8	8.2	7.5	3.5	6.0	15.3	12.6	17.5	11.
Clase I . . . . .	0.2	0.1	8.2	8.7	19.5	20.0	26.1	25.1	24.9	31.5	29.5	30.
Clase II . . . . .	99.8	99.9	91.8	91.3	80.5	80.0	71.6	74.5	75.1	68.5	70.5	70.
Clase III . . . . .	—	—	—	—	—	—	2.3	0.4	—	—	—	—
EAMA . . . . .	—	—	—	0.4	—	—	—	—	—	—	—	—
Países en desarrollo del Commonwealth . . . . .	—	—	5.1	6.1	48.2	35.8	53.3	60.9	—	32.9	62.3	57.
Todo el mundo . . . . .	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

\* Azúcar sin refinar y refinado.

NOTA. — Clases I, II, III: conforme a la definición de las estadísticas comerciales de las Naciones Unidas.

CUAI

## Valores unitarios de las importaciones de azúcar de remolacha y de caña sin refinar (CUCI 06)

(En dólares por tonelada)

	Estados Unidos de América				Reino Unido				Canadá			
	1958	1959	1964	1965	1958	1959	1964	1965	1958*	1959*	1964	1965
Cuba . . . . .	120	120	—	—	91	72	146	67	68	64	—	4.
China (Taiwán). . . . .	127	113	133	128	—	—	230	—	—	—	—	—
Francia . . . . .	—	—	95	84	—	—	267	—	706	489	—	—
Australia . . . . .	—	—	115	129	101	92	152	125	81	71	143	55.
Filipinas . . . . .	125	124	145	129	—	—	—	—	—	—	—	—
República Dominicana . . . . .	121	155	145	135	89	77	169	66	74	—	172	80.
Reino Unido . . . . .	136	163	117	102	—	—	—	—	467	475	—	—
México . . . . .	119	121	160	121	—	82	231	—	98	—	160	—
Polonia . . . . .	—	—	—	—	—	—	216	63	188	278	—	—
Perú . . . . .	115	107	131	119	89	80	229	—	—	—	—	—
India . . . . .	—	—	156	137	—	—	121	72	—	—	—	51.
Brasil . . . . .	—	123	124	116	89	78	249	65	—	—	—	72.
Islas Viti . . . . .	—	—	—	—	111	95	140	134	93	76	157	60.
Guyana . . . . .	106	101	118	127	105	95	131	129	83	75	144	62.
Clase I . . . . .	128	124	124	150	101	91	153	121	114	91	136	63.
Clase II . . . . .	121	120	142	124	98	87	166	124	79	74	136	61.
Clase III . . . . .	—	—	—	—	—	—	216	63	278	317	—	—
EAMA . . . . .	—	—	—	133	—	—	—	—	—	—	—	—
Países en desarrollo del Commonwealth . . . . .	143	166	120	135	105	95	158	131	94	70	133	62.
Todo el mundo . . . . .	37	120	141	126	99	88	163	123	85	79	113	61.

\* Incluido el azúcar refinado.

## cedentes de los países proveedores más importantes a mercados principales seleccionados

Francia				Japón				URSS				Todo el mundo		
1958	1959	1964	1965	1958*	1959*	1964	1965	1958	1959	1964	1965	1959	1964	1965
8.7	11.5	—	—	29.1	28.5	22.0	18.6	100	100	100	100	32.7	22.4	28.9
—	—	—	—	—	—	25.2	16.7	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	10.8	7.6	21.6	16.7	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	27.5	1.9	—	—	—	—	—	—	8.2	7.1	8.0
0.9	0.6	5.4	—	—	3.8	—	—	—	—	—	—	3.4	3.5	3.0
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	1.7	2.4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	1.6	—	—	—	—	—	—	—	—	1.9	2.9	1.7
0.3	—	—	—	0.2	6.6	—	—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	4.7	—	—	—	—	—	—	—	—
7.7	5.7	0.5	2.3	0.5	6.6	—	0.9	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1.3	1.9	1.7
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1.9	1.3	1.4
0.1	1.2	—	—	11.0	8.8	33.2	27.7	—	—	—	—	15.2	18.5	19.4
99.9	97.4	100	98.4	89.0	91.2	66.6	72.3	100	100	100	100	73.9	69.0	71.3
—	1.4	—	1.6	—	—	—	—	—	—	—	—	9.1	12.0	8.8
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3.3	2.5	7.3	4.0	—	—	—	—	—	—	—	—	0.3	0.3	0.2
—	—	—	—	—	—	5.1	1.3	—	—	—	—	12.5	13.4	11.3
100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

## cedentes de los principales países proveedores a los mercados principales seleccionados

(En dólares por tonelada)

Francia				Japón				URSS				Todo el mundo			
1958	1959	1964	1965	1958*	1959*	1964	1965	1958	1959	1964	1965	1958	1959	1964	1965
90	73	—	—	91	77	159	74	78	56	133	130	102	96	133	103
—	—	—	—	—	—	179	69	—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	90	73	119	67	—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	83	105	—	85	—	—	—	—	238	121	158	135
97	82	216	—	85	65	—	—	—	—	—	—	85	74	133	111
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	186	192	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	73	—	—	—	—	—	—	—	—	107	88	130	63
99	—	—	—	91	71	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	189	—	—	—	—	—	—	—	—	—
85	71	85	81	83	74	—	60	—	—	—	—	—	—	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	116	100	142	81
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	241	104	132	102
154	70	111	242	90	72	124	68	—	—	—	—	...	104	168	111
148	130	183	169	98	87	186	100	78	56	133	130	...	97	145	98
—	106	—	73	—	—	169	65	—	—	—	—	...	97	137	70
171	160	182	182	—	—	—	—	—	—	—	—	...	137	139	132
—	—	—	—	71	—	177	64	—	—	—	—	...	107	136	91
148	128	183	165	98	86	160	88	78	56	133	130	...	98	143	97

CUADRO 11, VÉASE PÁG. 100

CUAD

## Valores medios de las importaciones de cacao en grano (CUCI 072.1) de los principa

Exportadores	Importadores	CEE		CEE, excluida Francia		Francia		República Federal de Alemania	
		1958/59	1964/65	1958/59	1964/65	1958/59	1964/65	1958/59	1964/65
<i>Valores de importación (en miles de dólares)</i>									
Costa de Marfil . . . . .	...	36 434	...	22 238	...	14 196	...	14 895	...
Togo . . . . .	...	6 230	...	4 690	...	1 540	...	2 284	...
PTU, AOF . . . . .	31 181	42 664	9 534	26 928	21 647	15 736	3 296	17 180	...
Camerún . . . . .	34 603	30 277	15 328	23 227	19 275	7 050	4 196	8 707	...
Ghana . . . . .	69 915	41 150	64 851	39 677	5 064	1 473	38 616	24 691	...
Nigeria . . . . .	28 753	37 905	27 573	36 303	1 180	1 602	10 547	15 716	...
Brasil . . . . .	21 676	2 413	21 468	2 375	208	38	14 378	1 323	...
Ecuador . . . . .	4 528	5 519	4 358	5 371	170	148	2 311	3 078	...
República Dominicana . . . . .	136	16	136	16	—	—	—	—	...
Venezuela . . . . .	3 021	2 704	2 911	2 508	110	196	1 419	1 236	...
Clase II . . . . .	209 756	174 486	160 022	146 934	49 734	27 552	78 118	73 498	...
EAU . . . . .	71 198	77 387	28 830	53 743	42 368	23 644	8 352	26 412	...
Países en desarrollo del Commonwealth . . . . .	106 826	80 441	96 264	77 344	6 562	3 097	49 793	40 418	...
Otros países del Commonwealth . . . . .	35 732	16 658	34 928	15 847	804	811	19 973	6 668	...
Total mundial . . . . .	212 866	179 760	163 109	151 858	49 757	27 902	78 993	75 933	...
<i>Proporción en las importaciones mundiales (porcentaje)</i>									
Costa de Marfil . . . . .	...	20.3	...	14.6	...	50.9	...	19.6	...
Togo . . . . .	...	3.5	...	3.1	...	5.5	...	3.0	...
PTU, AOF . . . . .	14.6	23.8	5.8	17.7	43.5	61.4	4.2	22.6	...
Camerún . . . . .	16.3	16.8	9.4	15.3	38.7	25.3	5.3	11.5	...
Ghana . . . . .	32.8	22.9	39.8	26.1	10.2	5.3	48.9	32.5	...
Nigeria . . . . .	13.5	21.1	16.9	23.9	2.4	5.7	13.4	20.7	...
Brasil . . . . .	10.2	1.3	13.2	1.6	0.4	0.1	18.2	1.7	...
Ecuador . . . . .	2.1	3.1	2.7	3.5	0.3	0.5	2.9	4.0	...
República Dominicana . . . . .	0.1	—	—	—	—	—	—	—	...
Venezuela . . . . .	1.4	1.5	1.8	1.7	0.2	0.7	1.8	1.6	...
Clase II . . . . .	98.5	97.1	98.1	96.7	100.0	98.7	98.9	96.8	...
EAU . . . . .	33.4	43.1	17.7	35.4	85.2	84.7	10.6	34.8	...
Países en desarrollo del Commonwealth . . . . .	48.3	44.7	59.0	50.9	13.2	11.1	63.0	53.2	...
Otros países del Commonwealth . . . . .	16.8	9.3	21.4	10.4	1.6	2.9	25.3	8.8	...
Todo el mundo . . . . .	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	...

Fuentes: CEE, Analytical tables — Imports — serie C, Bruselas, Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas; Naciones Unidas, *Commodity Trade Statistics*, Informe estadístico, serie D, y fuentes nacionales.



CUADRO 11

Principales exportadores de cacao en grano (CUCI 072.1) y su dependencia con respecto a las exportaciones de cacao

(Porcentaje medio de la participación que les corresponde en las exportaciones de 1963/64)

Pais	Parte correspondiente al país en las exportaciones mundiales	Parte correspondiente al cacao en el total de las exportaciones del país
República Dominicana . . . . .	2.1	7.7
México . . . . .	0.8	0.4
Brasil . . . . .	6.8	2.5
Ecuador . . . . .	3.4	11.8
Venezuela . . . . .	1.6	0.4
Camerún . . . . .	6.2	23.4
Guinea Ecuatorial . . . . .	3.4	—
Ghana . . . . .	37.0	67.5
Costa de Marfil . . . . .	10.1	19.6
Nigeria . . . . .	19.7	18.3
Togo . . . . .	1.1	23.5
Nueva Guinea . . . . .	1.4	22.4
Total parcial . . . . .	93.6	
Total mundial . . . . .	100.0	

Fuente: Naciones Unidas, *Yearbook of International Trade Statistics, 1965* (publicación de los Naciones Unidas, N.º de venta: 67. XVII.2).

CUADRO 13

Comercio preferencial de especias (CUCI 075) de la CEE y el Reino Unido

NAB	Producto	CEE				Reino Unido			
		Importaciones <sup>a</sup> procedentes de: todo el mundo (en millones de dólares)		Proporción correspondiente a los EAU (en porcentaje)	Margen de preferencias <sup>c</sup>	Importaciones <sup>b</sup> procedentes de: Todo el mundo		Proporción correspondiente a los países en desarrollo del Commonwealth (en porcentaje)	Margen de preferencias <sup>c</sup> (en porcentaje)
09.04	Pimienta y pimientos . . . . .	15.9	1.1	4	0 a 25	3.5	2.2	64	0, 10
ex	Pimienta <sup>b</sup> . . . . .	8.5	1.0	12	17	2.6	1.9	73	0
ex	Pimientos, chiles y capsicum <sup>b</sup> . . . . .	3.9	<sup>d</sup>	1	0 a 25	0.9	0.3	39	10
09.05	Vainilla . . . . .	2.7	2.4	91	11.5	0.2	0.1	22	10
09.06	Canela . . . . .	1.0	0.1	6	20	0.2	0.1	81	5
09.07	Clavo de especia . . . . .	0.7	0.6	85	15	0.1	0.1	96	10
09.08	Nuez moscada, macis, amomos y cardamomos . . . . .	5.2	<sup>d</sup>	<sup>d</sup>	15	1.1	0.9	83	10
09.09	Semillas de anís, badiana, hinojo, alcaravea, etc. . . . .	2.3	0	0	0 a 23	0.4	<sup>d</sup>	7	0
09.10	Tomillo, azafrán, etc. . . . .	3.3	<sup>d</sup>	<sup>d</sup>	0 a 25	1.8	1.5	83	0, 10
	Jengibre <sup>b</sup> . . . . .	0.3	<sup>d</sup>	2	0	1.4	1.4	97	10
	Otras especias <sup>b</sup> . . . . .	2.4	0	0	0 a 25	0.4	0.1	33	0, 10

Fuentes: CEE, *Analytical tables, 1964, 1965*, y *Tariff statistics, 1964*, Bruselas. Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas. Reino Unido, *Import Statistics by Tariff Sub-Headings*, Board of Trade, 1964; *Annual Statement of the Trade of the United Kingdom*, op. cit., 1964, vol. II.<sup>a</sup> Importaciones de 1965.<sup>b</sup> Importaciones de 1964.<sup>c</sup> Con posterioridad a las negociaciones Kennedy.<sup>d</sup> Significa que las importaciones son inferiores a 50.000 dólares o que el porcentaje es inferior al 0,5%.

CUADRO 14

## Comercio internacional de tabaco, 1963/64 (CUCI 121)

<i>Exportaciones</i>				<i>Importaciones</i>		
<i>País</i>	<i>1963/64 Promedio en mi- llones de dólares</i>	<i>Proporción de las exporta- ciones mundiales (en por- centaje)</i>	<i>Proporción de las exporta- ciones del país (en por- centaje)</i>	<i>País</i>	<i>1963/64 Promedio en mi- llones de dólares</i>	<i>Proporción de las exporta- ciones mundiales (en por- centaje)</i>
Total mundial . . . . .	1 140.3	100.0	...	Total mundial . . . . .	1 206.0	100.0
Estados Unidos de América . . .	408	35.8	1.7	Reino Unido . . . . .	260.2	21.6
Canadá . . . . .	31	2.7	0.4	República Federal de Alemania	171.6	14.2
Grecia . . . . .	118.7	10.4	39.6	Estados Unidos de América . . .	104.4	8.7
Turquía . . . . .	78.4	6.9	20.1	URSS . . . . .	93.4	7.7
Italia . . . . .	12.6	1.1	0.3	Países Bajos . . . . .	50.9	4.2
Sudáfrica . . . . .	5.5	0.5	0.4	Japón . . . . .	38.9	3.2
Bulgaria . . . . .	97.2	8.5	11.3	Francia . . . . .	36.9	3.1
Malawi <sup>a</sup> . . . . .	11.8	1.0	36.7	Bélgica/Luxemburgo . . . . .	31.3	2.6
Rhodesia <sup>a</sup> . . . . .	110.5	9.2	32.8	Italia . . . . .	31.5	2.6
Zambia <sup>a</sup> . . . . .	7.9	0.7	1.7	Alemania oriental . . . . .	30.3	2.5
India . . . . .	47.4	4.2	2.8	Dinamarca . . . . .	28.5	2.4
Yugoslavia . . . . .	34.4	3.0	4.1	Suiza . . . . .	29.6	2.4
Brasil . . . . .	26.3	2.3	1.9	Polonia . . . . .	26.7	2.2
Indonesia . . . . .	18.8	1.6	2.7	Australia . . . . .	22.8	1.9
Filipinas . . . . .	16.0	1.4	2.0	España . . . . .	22.4	1.9
Cuba . . . . .	(12.0)	1.0	—	Suecia . . . . .	20.5	1.7
República Dominicana . . . . .	11.5	1.0	6.6	Checoslovaquia . . . . .	16.5	1.4
Colombia . . . . .	8.3	0.7	1.7	Austria . . . . .	12.2	1.0
Argentina . . . . .	5.5	0.5	0.4	Irlanda . . . . .	12.2	1.0
Madagascar . . . . .	4.1	0.3	4.7	Finlandia . . . . .	5.7	0.5
Tailandia . . . . .	2.8	0.2	0.6			
Camerún . . . . .	0.7	—	0.5			
Clase I . . . . .	668.7	58.6		Clase I . . . . .	886.2	73.5
Clase II . . . . .	355.5	31.2		Clase II . . . . .	149.8	12.4
Clase III . . . . .	116.1	10.2		Clase III . . . . .	170.0	14.1
Países en desarrollo del Common- wealth . . . . .	180.4	15.8		CEE . . . . .	322.1	26.7
EAU . . . . .	5.4	0.5		Países en desarrollo de Asia . . .	50.4	4.2
CEE . . . . .	26.2	2.3		Países en desarrollo de Africa . .	41.4	3.4
Países en desarrollo de Africa . .	129.3	11.3		América Central y América del Sur . . . . .	25.3	2.1
América Central y América del Sur	73.8	6.5				
Países en desarrollo de Asia . . .	48.2	4.2				

<sup>a</sup> Datos relativos a 1964 únicamente.

NOTA. — Clase I, II, III: conforme a la definición de las estadísticas comerciales de las Naciones Unidas.

CUADRO 15  
**Importaciones de tabaco en bruto (CUCI 121.0) en los mercados principales**  
*(Proporciones expresadas en porcentaje de las importaciones procedentes de todo el mundo en 1958/59-1964/65)*

	Reino Unido		Estados Unidos de América		CEE		Francia		República Federal de Alemania		Países Bajos		Bélgica/Luxemburgo		Italia	
	1958/59	1964/65	1958/59	1964/65	1958/59	1964/65	1958/59	1964/65	1958/59	1964/65	1958/59	1964/65	1958/59	1964/65	1958/59	1964/65
Rhodesia . . . . .	25.4	25.0	0.2	0.5	4.2	7.9	0.3	2.2	3.7	9.0	7.4	8.9	8.2	6.9	—	7.6
Zambia . . . . .	...	2.1	...	—	...	0.2	...	1.3	...	0.1	...	—	...	0.1	—	—
Malawi . . . . .	...	1.4	...	—	...	0.3	...	0.6	...	0.1	...	0.9	...	0.4	—	—
India . . . . .	10.3	9.6	—	—	0.8	0.6	0.3	0.1	0.2	0.0	1.9	1.4	3.4	3.2	—	7.9
Filipinas . . . . .	—	—	2.0	5.2	0.2	1.5	—	2.9	0.1	0.6	0.3	1.3	1.4	1.6	—	7.9
Camerún . . . . .	—	—	—	0.3	1.1	0.5	6.3	3.3	0.1	0.1	—	0.1	0.1	0.8	—	—
Unión Aduanera Ecuatoria <sup>1</sup>	—	—	—	—	0.1	0.3	0.8	2.6	—	—	—	—	0.2	0.2	—	—
Madagascar . . . . .	—	—	—	—	2.9	1.3	18.8	12.0	—	—	—	—	—	—	—	—
Cuba . . . . .	0.2	—	24.6	2.0	1.2	0.5	0.1	3.4	0.9	0.1	2.7	0.8	1.9	0.1	—	—
República Dominicana . .	—	—	—	4.2	1.1	1.3	—	1.5	1.0	0.9	0.3	1.0	4.6	4.1	—	—
Brasil . . . . .	—	—	—	3.5	4.4	4.5	5.2	9.3	2.6	2.5	8.8	7.0	6.0	4.8	—	7.6
Indonesia . . . . .	—	—	0.3	1.3	10.5	3.5	0.4	0.3	7.2	3.4	32.3	0.4	6.2	10.4	—	6.7
Argentina . . . . .	—	—	—	0.2	0.2	1.6	0.2	9.8	—	0.8	0.1	0.5	1.2	0.6	—	0.2
Paraguay . . . . .	—	—	—	0.2	0.4	1.0	0.7	3.2	—	0.4	0.3	0.6	2.2	2.9	—	—
Colombia . . . . .	—	—	—	2.7	1.0	0.7	—	0.5	1.6	1.1	0.2	0.1	0.3	0.5	—	—
Tailandia . . . . .	—	—	—	—	0.4	0.4	—	—	0.6	0.7	0.2	0.2	—	0.3	—	—
Yugoslavia . . . . .	—	—	2.9	7.0	2.4	0.8	9.9	1.9	0.6	0.6	0.3	0.1	0.3	0.4	9.7	3.2
Estados Unidos de América	52.5	43.9	—	—	33.9	34.0	12.2	10.7	44.1	40.0	29.7	34.1	36.5	30.6	9.8	22.8
CEE . . . . .	2.3	3.9	1.9	0.7	4.7	9.9	2.0	0.6	3.6	3.8	7.0	33.9	11.6	18.1	0.1	—
Grecia . . . . .	0.1	0.1	22.7	25.3	16.1	12.9	15.5	11.0	20.7	17.5	2.2	1.0	5.6	5.2	49.9	21.7
Turquía . . . . .	0.2	0.2	43.9	43.2	6.6	3.5	9.2	0.8	7.0	5.0	3.0	1.2	1.0	3.0	19.6	1.7
Sudáfrica . . . . .	0.3	1.2	—	—	0.2	0.5	—	—	—	—	1.1	2.8	0.1	0.1	—	0.1
Bulgaria . . . . .	—	—	—	—	2.5	4.9	4.7	11.4	2.3	5.8	0.1	0.3	1.3	1.0	10.6	2.9
Clase II . . . . .	36.7	38.5	31.3	30.6	33.1	29.2	51.3	58.7	18.8	21.3	55.4	24.9	37.3	38.8	9.7	44.0
Países en desarrollo del																
Commonwealth . . . . .	36.4	38.4	0.2	0.8	5.1	9.0	0.6	4.7	3.9	9.1	9.5	11.5	11.6	10.9	—	7.6
EAU . . . . .	—	—	—	0.3	6.0	2.5	37.6	20.5	0.1	0.2	—	0.1	0.9	1.1	—	—
Filipinas . . . . .	—	—	2.0	5.2	0.2	1.5	—	2.9	0.1	0.6	0.3	1.3	1.4	1.6	—	7.9
Otros países de la Clase II	0.3	0.1	29.1	24.3	21.8	16.2	13.1	30.6	14.7	11.3	45.6	11.8	23.3	25.2	—	28.5
Clase I . . . . .	63.3	61.5	68.7	69.4	63.3	64.1	43.5	23.2	78.0	71.5	44.3	74.4	56.6	58.6	79.7	50.6
Clase III . . . . .	—	—	—	—	3.6	6.7	5.3	18.1	3.1	7.2	0.3	0.8	6.1	2.6	10.6	5.4
Todo el mundo . . . . .	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

NOTA — Clase I, II, III: conforme a la definición de las estadísticas comerciales de las Naciones Unidas.

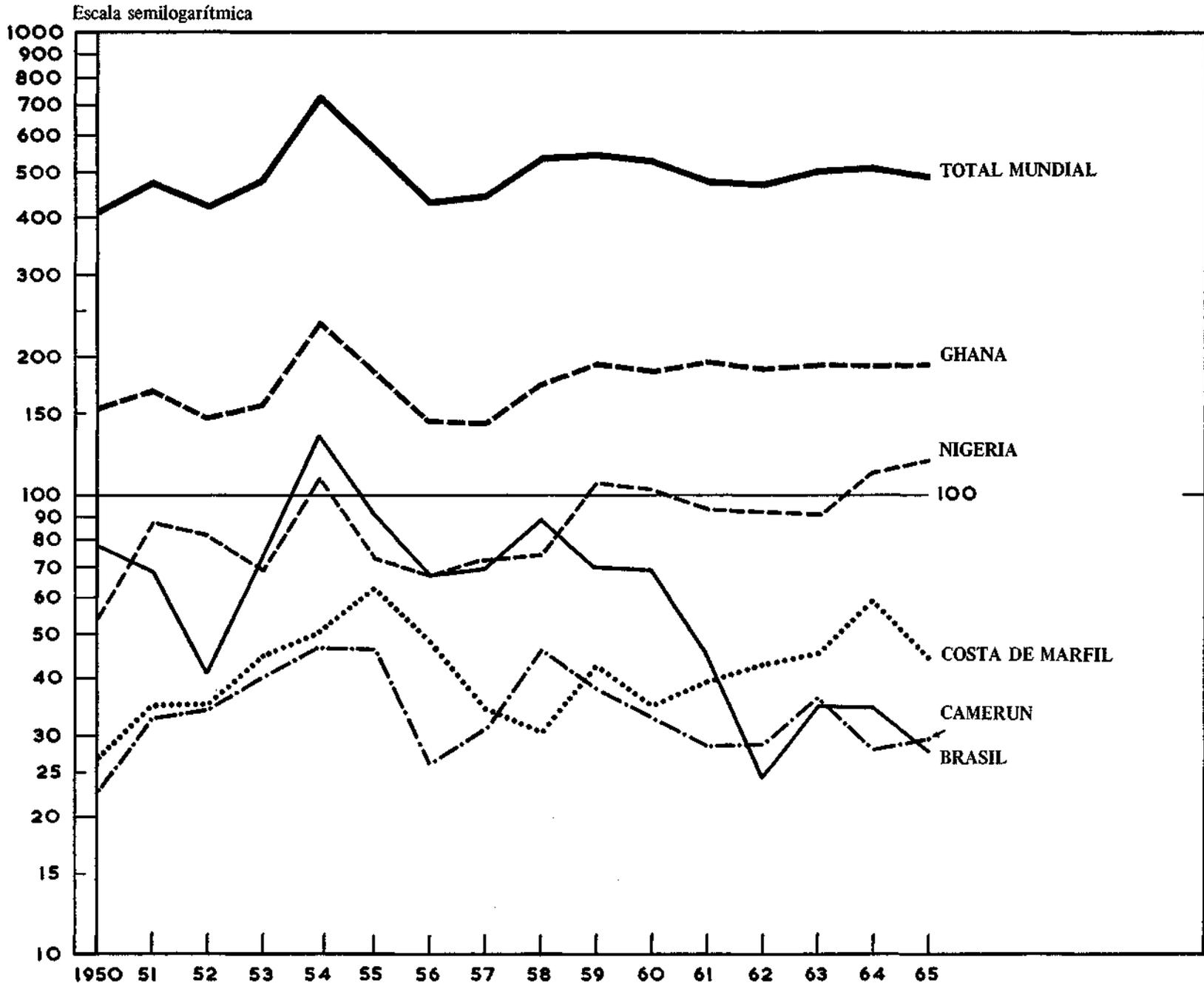
CUADRO 16

## Importaciones de naranjas, mandarinas y clementinas (CUCI 051.1) en los mercados preferentes

Exportador	Importador CEE		CEE, excluida Francia		Francia		Bélgica/Luxemburgo		Países Bajos		República Federal de Alemania		Italia		Reino Unido		Reino Unido y CEE		Total de la OCDE
	1958/59	1964/65	1958/59	1964/65	1958/59	1964/65	1958/59	1964/65	1958/59	1964/65	1958/59	1964/65	1958/59	1964/65	1958/59	1964/65	1958/59	1964/65	1964/65
<i>Valores de las importaciones (en miles de dólares)</i>																			
Marruecos . . .	39 248	66 664	9 361	23 791	29 887	42 873	208	496	1 010	3 627	8 142	19 668	—	—	1 459	3 075	40 707	69 739	73 396
Argelia . . . .	37 246	32 623	616	4 984	36 630	27 638	6	43	—	813	609	4 128	—	—	—	—	37 246	32 623	32 839
Túnez . . . . .	5 939	4 296	78	650	5 861	3 646	8	9	—	19	70	622	—	—	—	24	5 939	4 320	4 885
Surinam . . . .	326	233	325	233	51	—	—	—	324	233	—	—	—	—	—	—	326	233	234
Rhodesia . . . .	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	79	—	—	79	126
Basutolandia, Bechuanalandia, Swazilandia . .	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	232	—	—	232	—
Jamaica . . . .	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	59	—	—	59	75
Chipre . . . . .	593	1 748	593	1 695	—	52	—	32	—	493	593	1 170	—	—	3 739	3 576	4 332	5 324	5 788
Israel . . . . .	11 050	18 520	9 755	16 657	1 294	1 863	1 428	2 122	2 533	3 228	5 794	11 307	—	—	20 178	19 362	31 228	37 882	53 958
Brasil . . . . .	7 490	7 682	5 178	5 439	2 311	2 243	853	157	1 719	2 452	2 606	2 830	—	—	3 923	3 855	11 413	11 537	14 585
Italia . . . . .	14 740	12 429	14 511	12 218	228	210	557	603	545	402	13 409	11 213	—	—	386	338	15 126	12 767	29 856
España . . . . .	86 675	125 311	68 087	91 374	18 588	33 937	6 947	10 120	8 183	11 435	52 957	69 819	—	—	12 218	21 596	98 843	146 907	170 041
Sudáfrica . . . .	10 253	22 434	8 445	12 852	1 808	9 582	738	1 740	1 086	1 704	6 621	9 408	—	—	18 172	16 525	28 425	38 959	45 350
Clase II . . . .	104 104	132 639	27 860	53 997	76 245	78 372	2 719	2 914	6 368	11 138	18 773	39 927	—	18	29 627	30 626	133 731	162 995	192 025
Total mundial .	225 657	304 843	127 985	181 390	97 671	123 452	14 836	18 790	19 700	29 664	93 449	132 918	—	18	61 998	70 780	287 655	375 623	478 336
<i>Proporción de las importaciones, en porcentaje (Mundo = 100)</i>																			
Marruecos . . .	17.4	21.9	7.3	13.1	30.6	34.7	1.4	2.6	5.1	12.2	8.7	14.8	—	—	2.3	4.3	14.1	18.6	15.4
Argelia . . . .	16.5	10.7	0.5	2.7	37.5	22.4	—	0.2	—	2.7	0.6	3.1	—	—	—	—	12.9	8.7	6.9
Túnez . . . . .	2.6	1.4	—	0.3	6.0	3.0	—	—	—	0.1	—	0.5	—	—	—	—	2.1	1.1	1.0
Surinam . . . .	0.2	0.1	0.2	0.1	—	—	—	—	1.6	0.8	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Rhodesia . . . .	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0.1	—	—	—
Basutolandia, Bechuanalandia, Swazilandia . .	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0.3	—	—	—
Jamaica . . . .	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0.1	—	—	—
Chipre . . . . .	0.3	0.6	0.5	0.9	—	—	—	0.2	—	1.7	0.6	0.9	—	—	6.0	5.0	1.5	1.4	1.2
Israel . . . . .	4.9	6.1	7.6	9.2	1.3	1.5	9.6	11.3	12.9	10.9	6.2	8.5	—	—	32.5	27.4	10.8	10.1	11.3
Brasil . . . . .	3.3	2.5	4.0	3.0	2.4	1.8	5.7	0.8	8.7	8.3	2.8	2.1	—	—	6.3	5.4	4.0	3.1	3.0
Italia . . . . .	6.5	4.1	11.3	6.7	0.2	0.2	3.8	3.2	2.8	1.4	14.3	8.4	—	—	0.6	0.5	5.2	3.4	6.2
España . . . . .	38.4	41.1	53.2	50.4	19.0	27.5	46.8	53.9	41.5	38.5	56.7	52.5	—	—	19.7	30.5	34.4	39.1	35.5
Sudáfrica . . . .	4.5	7.4	6.6	7.1	1.8	7.8	5.0	9.3	5.5	5.7	7.1	7.1	—	—	29.3	23.3	9.9	10.4	9.5
Clase II . . . .	46.1	43.4	21.8	29.8	78.1	63.5	18.3	15.5	32.3	37.5	20.1	30.0	—	100.0	47.8	43.3	46.5	43.4	40.1
Total mundial .	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	—	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuentes: OCDE, *Commodity Trade: Imports*, serie C, 1964 y 1965. CEE, *Analytical tables — Imports* — serie C, Bruselas, Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas, 1958 y 1959. *Annual Statement of the Trade of the United Kingdom*, op. cit. 1958 y 1959.

**ANEXO II**  
**Exportaciones de cacao en grano, 1950-1965**  
*(En millones de dólares)*



## **APÉNDICES**

*Para abreviaturas y siglas véase la pág. 159.*

APÉNDICE I

A. — Importaciones preferenciales de la CEE procedentes de los Estados Asociados de Ultramar

	Importaciones preferenciales de la CEE procedentes de EAU				Total de importaciones preferenciales (en miles de dólares)	Total de importaciones de la CEE procedentes de EAU <sup>e</sup> (en miles de dólares)	Total de las importaciones preferenciales (en porcentaje del total de importaciones)
	Productos básicos <sup>t</sup>		Manufacturas <sup>t</sup>				
	(En miles de dólares)	(En porcentaje)	(En miles de dólares)	(En porcentaje)			
I. Productos alimenticios, bebidas y tabaco <sup>a</sup>	565 738	60.8	287 208	68.3	852 946	877 416	97.2
II. Materias primas y metales comunes <sup>b</sup>	4 655	0.5	51 376	12.2	56 031	650 187	8.6
III. Combustibles <sup>c</sup>	360 788	38.7	55 234	13.2	416 022	475 903	87.4
IV. Otras manufacturas <sup>d</sup>	—	—	26 562	6.3	26 562	28 774	92.3
<b>Total</b>	<b>931 181</b>	<b>100</b>	<b>420 380</b>	<b>100</b>	<b>1 351 561</b>	<b>2 032 280</b>	<b>66.5</b>
<i>del cual:</i>							
Comercio sujeto a trato preferencial especial <sup>*</sup>							
En miles de dólares	642 666		267 211		909 877		
En porcentaje		69.0		63.6		67.3	

B. — Importaciones preferenciales de la CEE procedentes de los Estados africanos y malgache asociados, de los Países y Territorios de Ultramar y de Argelia

	Importaciones preferenciales de la CEE procedentes de EAU				Total de importaciones preferenciales (en miles de dólares)	Total de importaciones de la CEE procedentes de EAU <sup>e</sup> (en miles de dólares)	Total de las importaciones preferenciales (en porcentaje del total de importaciones)
	Productos básicos <sup>t</sup>		Manufacturas <sup>t</sup>				
	(En miles de dólares)	(En porcentaje)	(En miles de dólares)	(En porcentaje)			
<b>I. — EAMA</b>							
I. Productos alimenticios, bebidas y tabaco <sup>a</sup>	378 779	94.9	120 208	66.3	498 987	521 162	95.7
II. Materias primas y metales comunes <sup>b</sup>	1 163	0.3	50 680	27.9	51 843	582 346	8.9
III. Combustibles <sup>c</sup>	19 305	4.8	—	—	19 305	19 822	97.4
IV. Otras manufacturas <sup>d</sup>	—	—	10 571	5.8	10 571	12 594	83.9
<b>Total</b>	<b>399 247</b>	<b>100</b>	<b>181 459</b>	<b>100</b>	<b>580 706</b>	<b>1 135 924</b>	<b>51.1</b>
<i>del cual:</i>							
Comercio sujeto a trato preferencial especial <sup>*</sup>							
En miles de dólares	174 094		104 110		278 204		
En porcentaje		43.6		57.4		47.9	
<b>II. — PTU</b>							
I. Productos alimenticios, bebidas y tabaco <sup>a</sup>	136 623	99.9	16 587	27.8	153 210	154 517	99.2
II. Materias primas y metales comunes <sup>b</sup>	158	0.1	89	0.1	247	34 662	0.7
III. Combustibles <sup>c</sup>	—	—	38 035	63.6	38 035	38 397	99.1
IV. Otras manufacturas <sup>d</sup>	—	—	5 101	8.5	5 101	5 282	96.6
<b>Total</b>	<b>136 781</b>	<b>100</b>	<b>59 812</b>	<b>100</b>	<b>196 593</b>	<b>232 858</b>	<b>84.4</b>
<i>del cual:</i>							
Comercio sujeto a trato preferencial especial <sup>*</sup>							
En miles de dólares	130 778		5 028		135 806		
En porcentaje		95.6		8.4		69.1	
<b>III. — ARGELIA</b>							
I. Productos alimenticios, bebidas y tabaco <sup>a</sup>	50 336	12.7	150 413	84.0	200 749	201 737	99.5
II. Materias primas y metales comunes <sup>b</sup>	3 334	0.9	607	0.3	3 941	33 179	11.9
III. Combustibles <sup>c</sup>	341 483	86.4	17 199	9.6	358 682	417 684	85.9
IV. Otras manufacturas <sup>d</sup>	—	—	10 890	6.1	10 890	10 898	99.9
<b>Total</b>	<b>395 153</b>	<b>100</b>	<b>179 109</b>	<b>100</b>	<b>574 262</b>	<b>663 498</b>	<b>86.6</b>
<i>del cual:</i>							
Comercio sujeto a trato preferencial especial <sup>*</sup>							
En miles de dólares	337 794		158 073		495 867		
En porcentaje		85.5		88.3		86.3	

## C. — Importaciones de la CEE procedentes de todo el mundo.

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia *	Gravámenes, CG, etc.	Comercio correspondiente a las tasas arancelarias (participación en porcentaje)
<b>I. — Productos alimenticios, bebidas y tabaco</b>					
<b>A) NO ELABORADOS</b>					
<i>Comercio de más de 10 millones de dólares</i>					
071.1	09.01A	Café: verde . . . . .	9.6%		
		tostado, etc. . . . .	13%-15%		
051.3	08.01B	Plátanos, frescos . . . . .	AAC = 20%		
			Francia: C + PA		
			Italia: impuesto preferencial para Somalia + CG		
			República Federal de Alemania: franquicia aduanera. Cupos arancelarios		
072.1	18.01	Cacao en grano, crudo o tostado . . . . .	5.4%		
061.1	17.01A	Azúcar, sin refinar . . . . .	Depart. de Ultramar: sin gravámenes. Beneficia de Sec. Garantía del Fondo Agrícola	EAMA + PTU	Sin preferencias (sujeto a un sistema impositivo)
221.1	12.01A	Cacahuetes . . . . .	PMG (NMF = 0)		
			Francia: acuerdos bilaterales		
051.11	08.02A	Naranjas . . . . .	15%; 20% <sup>1</sup>	ICC	
051.12	08.02B	Mandarinas, clementinas . . . . .	20%	ICC	
221.3	12.01	Nueces y almendras de palma . . . . .	PMG (NMF = 0)		
221.2	12.01	Copra . . . . .	PMG (NMF = 0)		
<i>Comercio de 1 a 10 millones de dólares</i>					
051.95		Frutas tropicales, frescas (con excepción de plátanos)			
	08.01A	Dátiles . . . . .	12%		Italia: CG
			9%		
		Piñas (ananás) . . . . .	Francia: RC		
		Mangos, etc. . . . .	6%		
121.0	24.01	Tabaco, en bruto . . . . .	Pref. parcial **		
			19½% <sup>h</sup>		
054.5		Legumbres frescas n.e.p.			
	07.01L	Alcachofas . . . . .	13%		
	GII/FII	Zanahorias, guisantes, etc. . . . .	17%		
	FI/R	Frijoles, pimientos, etc. . . . .	9%-10%		
011.1	02.01AII	Carne de ganado vacuno, fresca, refrigerada, etc. . . . .	20%		Sistema impositivo condicional
031.1		Pescado, fresco, refrigerado o congelado, etc.			
	03.01BIb, etc.	Atún . . . . .	CA: 0		Francia: RC congelado
			22%		
		Sardinias . . . . .	23%		
		Otros . . . . .	8%; 6%; 15%		
		Filetes . . . . .	18%		
075.21	09.05	Vainilla . . . . .	11½%		
054.1	07.01AII/III	Patatas, frescas . . . . .	15% <sup>1</sup>		Francia, Bélgica: RC
			21%; 18%		

continuación)

los países de la clase II y de los países mencionados en los cuadros A y B

Principales exportadores preferidos	Comercio entre países unidos por vínculos tradicionales		Todo el mundo	Importaciones de la CEE provenientes de					Clase II (en porcentaje del total mundial)	EAU (en porcentaje de la clase II)
	Francia (En miles de dólares)	Otros CEE		Clase II	EAU (En miles de dólares)	EAMA	PTU	Argelia		
Costa de Marfil, Camerún, Congo (República Democrática del), Togo, República Centroafricana, Madagascar . . . . .	95 940	1 669	680 977	663 895	137 681	135 683	1 998	—	97.5	20.7
Camerún, Costa de Marfil, Madagascar, Somalia, Antillas francesas . . . . .	79 356	24 216	244 096	240 479	125 213	70 949	54 264	—	98.5	52.1
Costa de Marfil, Camerún, Togo . . . . .	20 996	783	167 865	163 131	76 571	76 140	431	—	97.2	46.9
Antillas francesas, Reunión, Madagascar, Surinam . . . . .	65 505	1 051	94 639	83 340	63 354	...	63 354	—	88.1	76.0
Nigeria . . . . .	57 201	—	157 916	138 378	60 686	60 679	7	—	87.6	43.9
Argelia, Surinam . . . . .	11 136	342	259 604	107 798	16 910	—	342	16 568	41.5	15.7
Argelia . . . . .	13 591	—	61 300	33 124	15 219	—	2	15 217	54.0	45.9
Camerún, Costa de Marfil, Togo, Dahomey . . . . .	11 024	—	58 694	58 672	14 153	14 153	—	—	100	24.1
Nuevas Hébridas, Oceanía francesa, Dahomey, Togo . . . . .	11 049	—	114 281	111 779	11 069	742	10 327	—	97.8	9.9
<b>Total . . . . .</b>	<b>365 798</b>	<b>28 061</b>	<b>1 839 372</b>	<b>1 600 596</b>	<b>520 856</b>	<b>358 346</b>	<b>130 725</b>	<b>31 785</b>	<b>87.0</b>	<b>32.5</b>
Argelia . . . . .	8 210	66	12 985	11 743	9 798	2 473	885	6 440	90.4	83.4
Costa de Marfil, Camerún, Antillas francesas										
Camerún, Madagascar . . . . .	6 524	34	332 897	94 244	7 221	7 214	7	—	28.3	7.7
Argelia . . . . .	4 285	—	223 571	21 992	4 310	171	50	4 089	9.8	19.6
Madagascar . . . . .	2 739	—	458 322	133 226	2 765	2 765	—	—	39.1	2.1
Nigeria, Mauritania, Costa de Marfil, Congo (Brazzaville), San Pedro y Miquelón, Nuevas Hébridas . . . . .	2 023	29	167 470	7 340	2 735	1 690	967	78	4.4	37.3
Madagascar, Reunión, Oceanía francesa . . . . .	1 709	—	2 664	2 440	2 434	1 100	1 334	—	91.6	99.8
Argelia . . . . .	2 297	—	104 713	14 145	2 392	—	—	2 392	13.5	16.9

## C. — Importaciones de la CEE procedentes de todo el mundo

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia <sup>a</sup>	Gravámenes CG, etc.	Comercio correspondiente a las tasas arancelarias (participación en porcentaje)
031.3	03.03A Ia	Crustáceos, frescos, etc.			
	II	Langosta de roca . . . . .	25%		25
		Camarones, etc. . . . .	12%; 15%; 18%		75
042.1	10.06A	Arroz, con cáscara . . . . .	Cuotas exentas de gravamen	Sistema impositivo	
054.4	07.01M	Tomates, frescos . . . . .	18% <sup>1</sup>	Bélgica: RC	
			11%	ICC	
054.89	12.08A/B	Algarrobas . . . . .	8%-9%		85
			2%		15
075.1	09.04	Pimienta y pimienta . . . . .	17%		96
			10%		4
<i>Comercio de menos de 1 millón de dólares</i>					
051.22	08.02D	Otras frutas cítricas			
	E	Toronjas . . . . .	6%		50
		Otras . . . . .	16%		50
001.5	01.01AII	Caballos para ser sacrificados . . . . .	8%		
054.81	07.06B	Mandioca . . . . .	NMF = O + GV	Sistema impositivo	
			Preferencia = parte de GV		
075.23	09.07A	Clavo de especia . . . . .	15%		
051.5	08.04A	Uvas, frescas . . . . .	22% <sup>1</sup> ; 18%	ICC	
				Bélgica: PI (—CEE)	
				Italia: RG	
054.2	07.05A	Legumbres, desecadas			
	B	Frijoles . . . . .	4½%		
		Lentejas, etc. . . . .	2%; 5%		
031.2	03.02A Ic2	Pescado, simplemente preparado . . . . .	10%; 12%; 15%		
051.93	08.07A	Fruta con hueso			
	DI/II	Albaricoques . . . . .	25%		76
		Ciruelas . . . . .	15% <sup>h, i</sup>	ICC	8
			10%		16
001.1	01.02	Ganado vacuno . . . . .	16%	Sistema impositivo condicional	
051.71	08.01DI	Cocos, anacardos, etc.			
	IIb	Coco (pulpa) . . . . .	4%		50
		Cocos y anacardos . . . . .	2½%		50
074.1	09.02A	Té			
	B	Té en envases pequeños . . . . .	5%		
		Té . . . . .	0		
051.21	08.02C	Limones . . . . .	8%	ICC	
051.72	08.01EII	Otras nueces comestibles . . . . .	6%		
081.1	23.06	Heno y forraje . . . . .	2%		
075.22	09.06A	Canela . . . . .	10%		
011.6	02.01B	Despojos comestibles . . . . .	20%	Sistema impositivo condicional	
011.8	02.04B	Otras carnes (caza) . . . . .	5%		

continuación)

los países de la clase II y de los países mencionados en los cuadros A y B

Principales exportadores preferidos	Comercio entre países unidos por vínculos tradicionales		Importaciones de la CEE provenientes de						Clase II (en porcentaje del total mundial)	EAU (en porcentaje de la clase II)
	Francia	Otros CEE	Todo el mundo	Clase II	EAU	EAMA	PTU	Argelia		
	(En miles de dólares)									
Guinea, Senegal, Costa de Marfil, Mauritania . . .	2 091	14	41 533	6 338	2 108	1 671	94	343	15.3	33.3
Guinea . . . . .	—	59	21 878	7 668	1 848	—	1 848	—	35.0	24.1
Guinea-Bisáu . . . . .	1 401	—	116 943	41 408	1 409	—	—	1 409	35.4	3.4
Guinea . . . . .	812	—	7 356	2 721	1 027	—	—	1 027	37.0	37.7
Madagascar . . . . .	673	—	15 840	12 346	1 086	1 079	7	—	77.9	8.8
Malawi . . . . .	32 764	202	1 506 172	355 611	39 133	18 163	5 192	15 778	23.6	11.0
Malawi, Surinam . . . . .	448	353	19 513	12 843	926	52	353	521	65.8	7.2
Malawi . . . . .	729	—	61 986	2 767	730	1	—	729	4.5	26.4
Madagascar . . . . .	622	—	38 092	32 701	627	605	22	—	85.8	1.9
Madagascar, Reunión . . . . .	117	—	673	653	570	520	50	—	97.0	87.3
Malawi . . . . .	534	—	59 447	1 011	553	—	—	553	1.7	54.7
Madagascar, Argelia, etc. . . . .	369	—	85 892	28 520	529	470	42	17	33.2	1.9
Malawi . . . . .	287	—	50 752	633	358	44	15	299	1.2	56.6
Malawi . . . . .	343	—	80 473	1 483	343	—	—	343	1.8	23.1
Pedro y Miquelón . . . . .	—	—	303 909	5 743	197	—	197	—	1.9	3.4
Sierra Leona, Costa de Marfil, Somalia . . . . .	147	29	11 110	10 782	186	178	8	—	97.0	1.7
Sierra Leona (República Democrática del), Camerún . . .	42	12	31 913	27 669	160	156	4	—	86.7	0.6
Sierra Leona . . . . .	108	—	44 241	1 996	149	3	2	144	4.5	7.5
Sierra Leona . . . . .	32	—	126 460	7 772	102	—	—	102	6.1	1.3
Sierra Leona . . . . .	5	—	25 822	414	67	67	—	—	1.6	16.2
Madagascar . . . . .	22	—	1 497	1 040	66	66	—	—	69.5	6.3
Madagascar . . . . .	63	—	72 138	5 925	65	58	7	—	8.2	1.1
Sierra Leona . . . . .	56	—	22 067	1 884	56	—	—	56	8.5	3.0

## C. — Importaciones de la CEE procedentes de todo el mundo

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia <sup>a</sup>	Gravámenes CG, etc.	Comercio correspondiente a las tasas arancelarias (participación en porcentaje)
051.99	08.09	Otras frutas frescas . . . . .	11%		
061.6	04.06	Miel natural . . . . .	27%		
B) ELABORADOS					
<i>Comercio de más de 10 millones de dólares</i>					
112.12		Vino . . . . .	Francia: cuotas de importación	Italia: CG República Federal de Alemania: RC	
	22.05BIb		Preferencia parcial		
			47% <sup>h</sup>		72
	IIb etc.		55% <sup>h</sup>		27
421.4		Aceite de cacahuete	21% <sup>h</sup> ; 25% <sup>h</sup> , etc.		1
	15.07BIIC2aa		PMG		80
			10%		
	bb		15%		20
422.2	15.07BIIB1	Aceite de palma (crudo para fines alimenticios) . . .	PMG		
			Francia: Acuerdos bilaterales		
			9%		96
			4%; 14%		(2+2)
422.9	15.07A, etc.	Aceites vegetales fijos, n.e.p. (refinados e industriales)	10%; 15% + PMG		9;
			3%		3
112.4	22.09CI	Bebidas alcohólicas destiladas (ron) . . . . .	92% <sup>h</sup>		
<i>Comercio de 1 a 10 millones de dólares</i>					
053.9		Frutas y nueces, preparadas		Francia: RC	
	20.06	Piñas (ananás) . . . . .	22%-24% + GV		
			Francia: RC		
		Naranjas . . . . .	22%; 23%	+ GV	
		Cacahuetes . . . . .	17%; 22%		
422.4	15.07	Aceite de almendras de palma . . . . .	10%	} + PMG	
			15%		
072.32	18.04	Manteca de cacao . . . . .	12%		
032.01		Pescado, preparado o conservado:			
	16.04D	Sardinas, etc. . . . .	25%	Francia: RC	
	EI	Atún . . . . .	24%		
055.5	20.02F	Legumbres, conservadas, etc.			
		Aceitunas . . . . .	20%	Francia: RC	
		Otras . . . . .	18%; 22%; 24%	+ GV	
081.2	23.02	Afrechos, salvados, etc.:			
		A base de cereales . . . . .	NMF = O + GV	Sistema impositivo	
			Sin preferencias		
		A base de legumbres . . . . .	21%; 8%		
042.2	10.06B	Arroz, glaseado, etc. . . . .	Cuotas exentas de gravamen	Sistema impositivo	
053.5	20.07	Jugos de frutas			
		Piñas (ananás) . . . . .	19% + GV		
			20%		
			Francia: RC		
		Uvas . . . . .	28%; 50%	+ GV	
		Naranjas . . . . .	19%	+ GV	
		Otros . . . . .	15%; 20%; 21%; 22%	+ GV	
				Francia: RC	
				Italia: RC parciales	
013.8	16.02BIIB	Carne, preparada y conservada:			
		Ganado ovino . . . . .	20%		
		Otros . . . . .	26%		

continuación)

los países de la clase II y de los países mencionados en los cuadros A y B

Principales exportadores preferidos	Comercio entre países unidos por vínculos tradicionales		Todo el mundo	Importaciones de la CEE provenientes de					Clase II (en porcentaje del total mundial)	EAU (en porcentaje de la clase II)
	Francia (En miles de dólares)	Otros CEE		Clase II	EAU (En miles de dólares)	EAMA	PTU	Argelia		
Madagascar . . . . .	41	—	3 668	693	41	32	—	9	18.9	5.9
Madagascar . . . . .	22	—	15 973	9 709	24	18	6	—	60.8	0.2
Total . . . . .	3 987	394	1 055 626	154 238	5 749	2 270	706	2 773	14.6	3.7
Total no elaborado . . . . .	402 549	28 657	4 401 170	2 110 445	565 738	378 779	136 623	50 336	48.0	26.8
Italia . . . . .	135 481	—	292 436	159 274	136 286	—	—	136 286	54.5	85.6
Argelia, Nigeria . . . . .	44 665	—	68 221	59 043	44 693	44 693	—	—	86.5	75.7
Argelia (República Democrática del), Camerún, Dahomey . . . . .	8 452	3 085	69 879	66 946	27 397	27 397	—	—	95.8	40.9
Argelia, Nigeria, Madagascar . . . . .	12 311	—	24 675	16 208	12 358	12 348	—	10	65.7	76.2
Islas francesas, Reunión, Madagascar, etc. . . . .	11 361	—	73 613	13 296	11 605	370	11 235	—	18.1	87.3
Total . . . . .	212 270	3 085	528 824	314 767	232 339	84 808	11 235	136 296	59.5	73.8
Costa de Marfil . . . . .	8 152	—	113 955	27 621	8 853	4 989	3 552	312	24.2	32.1
Argelia, Argelia, Argelia . . . . .	1 660	166	10 744	8 316	8 177	8 177	—	—	77.4	98.3
Argelia (República Democrática del), Dahomey . . . . .	4 943	—	25 025	8 896	5 789	5 789	—	—	35.5	65.1
Argelia, Costa de Marfil, Somalia . . . . .	5 464	251	95 594	24 292	5 787	5 686	3	98	25.4	23.8
Argelia . . . . .	4 032	—	114 753	29 292	4 066	21	2	4 043	25.5	13.9
Argelia, Senegal . . . . .	3 470	—	42 734	23 026	3 946	383	37	3 526	53.9	17.1
Madagascar, Surinam . . . . .	3 048	467	22 835	12 919	3 582	3 048	534	—	56.6	27.7
Costa de Marfil, Antillas francesas . . . . .	3 005	—	44 606	15 586	3 106	1 925	380	801	34.9	19.9
Argelia . . . . .	2 091	516	60 421	9 194	2 607	2 607	—	—	15.2	28.4

## C. — Importaciones de la CEE procedentes de todo el mundo

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia <sup>a</sup>	Gravámenes CG, etc.	Comercio correspondiente a las tasas arancelarias (participación en porcentaje)
112.11	22.04	Mosto de uvas . . . . .	40% Francia: RC	Italia, República Federal de Alemania: RC	
046.0	11.01A/02A	Sémola y harina de trigo . . . . .	Francia: sin gravamen	Sistema impositivo	
055.45	19.04B	Tapioca. . . . .	10% + GV	GV suspendido	
<i>Comercio inferior a 1 millón de dólares</i>					
072.31	18.03	Pasta de cacao . . . . .	15%		
421.5	15.07	Aceite de oliva . . . . .	Francia: exención temporaria del gravamen	Sistema impositivo	
052.01		Frutas tropicales, secas:			
	08.01A	Dátiles . . . . .	12%		75
	B	Plátanos . . . . .	20%		25
061.5	17.03	Melazas . . . . .	DFU: sin gravamen	EAMA + TAU Sin preferencias/ sistema impositivo	
122.3	24.02D	Tabaco para masticar y aspirar . . . . .	65% Francia: monopolio	Italia: monopolio	
421.3	15.07B1b1bb	Aceite de semillas de algodón . . . . .	5%		
053.3	20.05	Mermeladas, jaleas, etc. . . . .	30%	Francia: RC + GV	
422.3	15.07	Aceite de coco . . . . .	PMG 10%; 15%		
081.4	23.01B	Harina de pescado . . . . .	2%		
054.6	07.03A	Legumbres, conservadas (aceitunas, etc.) . . . . .	8%; 6%		
032.02	16.05	Crustáceos, preparados o conservados . . . . .	20%; 16%		
055.44	11.06	Mandioca: harina y sémola . . . . .	29% <sup>b</sup> + parte del gravamen variable	Sistema impositivo	
431.2	15.12B	Aceites y grasas hidrogenados . . . . .	17%		
422.5	15.07	Aceite de ricino . . . . .	7%; 0	Suspensión parcial	
053.6	08.13	Cortezas de frutas cítricas y de melones no conservadas con azúcar. . . . .	2%		

## II. — Materias primas y metales comunes

## A) NO ELABORADOS

*Comercio superior a 10 millones de dólares**Comercio de 1 a 10 millones de dólares*

244.0	45.01	Corcho, en bruto . . . . .	3%		
292.40		Plantas para uso industrial:			
	12.07	Pelitre . . . . .	3%		
		Otras . . . . .	0		

(continuación)

de los países de la clase II y de los países mencionados en los cuadros A y B

Principales exportadores preferidos	Comercio entre países unidos por vínculos tradicionales		Importaciones de la CEE provenientes de						Clase II (en porcentaje del total mundial)	EAU (en porcentaje de la clase II)
	Francia (En miles de dólares)	Otros CEE	Todo el mundo	Clase II	EAU (En miles de dólares)	EAMA	PTU	Argelia		
Italia	1 957	—	2 679	2 536	1 957	—	—	1 957	94.7	77.2
Italia	1 864	—	5 803	1 869	1 864	—	—	1 864	32.2	99.7
Portugal	1 171	—	1 431	1 330	1 171	1 170	1	—	92.9	88.0
<b>Total</b>	<b>40 857</b>	<b>1 400</b>	<b>540 580</b>	<b>164 877</b>	<b>50 905</b>	<b>33 795</b>	<b>4 509</b>	<b>12 601</b>	<b>30.5</b>	<b>30.9</b>
Costa de Marfil, Camerún	721	—	1 383	800	765	765	—	—	57.8	95.6
Italia	659	—	35 243	19 306	679	20	—	659	54.8	3.5
Italia, Madagascar	98	—	2 155	1 172	403	132	—	271	54.4	34.4
Madagascar, Antillas francesas	432	—	14 198	8 243	478	—	478	—	58.1	5.8
Italia	349	—	5 914	430	352	—	—	352	7.3	81.9
Perú	239	47	25 773	953	286	286	—	—	3.7	30.0
Costa de Marfil, Antillas francesas	198	—	7 503	1 593	198	14	184	—	21.2	12.4
Costa de Marfil, Oceanía francesa	128	—	27 785	16 800	196	103	93	—	60.5	1.2
Argelia, San Pedro	171	—	140 221	97 307	171	107	64	—	69.4	0.2
Italia	81	—	11 819	1 074	131	—	—	131	9.1	12.2
Argelia, Argelia	104	—	25 593	3 227	110	45	5	60	12.6	3.4
Congo (República Democrática del)	—	—	8 295	8 220	103	103	—	—	99.1	1.3
Italia	43	—	7 944	49	43	—	—	43	0.6	87.8
Congo (República Democrática del)	—	—	10 502	10 025	30	30	—	—	95.5	0.3
Antillas neerlandesas	—	—	22 541	348	19	—	19	—	1.5	5.5
<b>Total</b>	<b>3 223</b>	<b>47</b>	<b>346 869</b>	<b>169 547</b>	<b>3 964</b>	<b>1 605</b>	<b>843</b>	<b>1 516</b>	<b>48.9</b>	<b>2.3</b>
<b>Total elaborado</b>	<b>256 350</b>	<b>4 532</b>	<b>1 416 273</b>	<b>649 191</b>	<b>287 208</b>	<b>120 208</b>	<b>16 587</b>	<b>150 413</b>	<b>45.8</b>	<b>44.2</b>
<i>Total de productos alimenticios, bebidas, etc.</i>	<i>658 899</i>	<i>33 189</i>	<i>5 817 443</i>	<i>2 759 636</i>	<i>852 946</i>	<i>498 987</i>	<i>153 210</i>	<i>200 749</i>	<i>47.4</i>	<i>30.9</i>
			Cero	Cero	Cero	Cero	Cero	Cero	—	—
Italia	1 209	—	13 956	5 317	2 276	—	—	2 276	38.1	42.8
Congo (República Democrática del), Burundi, Argelia	571	—	20 928	8 820	1 350	935	51	364	42.1	15.3
<b>Total</b>	<b>1 780</b>	<b>—</b>	<b>34 884</b>	<b>14 137</b>	<b>3 626</b>	<b>935</b>	<b>51</b>	<b>2 640</b>	<b>40.5</b>	<b>25.6</b>

## C. — Importaciones de la CEE precedentes de todo el mundo

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia *	Gravámenes CG, etc.	Comercio correspondiente a las tasas arancelarias (participación en porcentaje)
<i>Comercio de menos de 1 millón de dólares</i>					
292.69		Plantas vivas, n.e.p.			
	06.02AII/cII		13%; 12%		40
	AI		0		60
276.3	25.01AII	Sal . . . . .	60% <sup>h</sup>		
291.72	06.03A	Flores cortadas . . . . .	17%; 24%	Francia: RC República Federal de Alemania: RC	
<b>B) ELABORADOS</b>					
<i>Comercio de más de 10 millones de dólares</i>					
689.50		Otros metales comunes			
	81.04GII	Manganeso, elaborado . . . . .	7%		45
	KII	Titanio, elaborado . . . . .	8%		25
	QII	Galio, elaborado . . . . .	5%		25
	B/CI	Otros . . . . .	4%; 0; 6%		5
684.10	76.01	Aluminio, sin forjar . . . . .	CA: 5% 9%		
<i>Comercio de 1 a 10 millones de dólares</i>					
686.1	79.01A	Zinc, sin forjar . . . . .	4.2% <sup>h</sup>		
243.1	44.07B	Durmientes de vías férreas (traviesas) . . . . .	3%		
<i>Comercio de menos de 1 millón de dólares</i>					
689.41	81.01A	Tungsteno . . . . .	6%		
682.21	74.03	Alambre de cobre, etc. . . . .	8%		
292.91		Extractos vegetales:			
	13.03A	Pelitre . . . . .	5%		30
		Otros . . . . .	0		70
685.1	78.01A	Plomo, sin forjar . . . . .	4½% <sup>h</sup>		
674.31	73.13	Planchas y láminas finas de acero . . . . .	9%		
<b>III. — Combustibles</b>					
<b>A) NO ELABORADOS</b>					
<i>Comercio de más de 10 millones de dólares</i>					
331.0	27.09	Petróleo bruto . . . . .	Francia: RC, Las refinерías deben utilizar un porcentaje mínimo de petró- leo bruto de la zona francesa	Italia, Bélgica, Repú- blica Federal de Alemania: sin pre- ferencias	
<i>Comercio de 1 a 10 millones de dólares</i>					
341.1	27.11	Gas, natural . . . . .	0; 1½%	Suspensión parcial o total	

(continuación)

los países de la clase II y de los países mencionados en los cuadros A y B

Principales exportadores preferidos	Comercio entre países unidos por vínculos tradicionales		Todo el mundo	Importaciones de la CEE provenientes de					Clase II (en porcentaje del total mundial)	EAU (en porcentaje de la clase II)
	Francia (En miles de dólares)	Otros CEE		Clase II	EAU (En miles de dólares)	EAMA	PTU	Argelia		
ta de Marfil, Argelia . . . . .	444	—	28 970	935	484	223	9	252	3.2	51.8
elia . . . . .	442	—	7 999	896	442	—	—	442	11.5	49.3
illas francesas . . . . .	99	—	52 889	671	103	5	98	—	1.3	15.4
total . . . . .	985	—	89 658	2 502	1 029	228	107	694	2.8	41.1
total no elaborado . . . . .	2 765	—	124 542	16 639	4 655	1 163	158	3 334	13.4	28.0
ngo (República Democrática del) . . . . .	—	27 909	68 575	29 549	28 303	28 303	—	—	43.1	95.8
nerún . . . . .	13 998	—	207 111	15 847	15 365	15 362	—	3	7.7	97.0
total . . . . .	13 998	27 909	275 686	45 396	43 668	43 665	—	3	16.5	96.2
ngo (República Democrática del) . . . . .	22	628	87 031	10 199	4 365	4 343	—	22	11.7	42.8
ción, Camerún . . . . .	1 297	—	8 151	1 495	1 495	1 495	—	—	18.3	100
total . . . . .	1 319	628	95 182	11 694	5 860	5 838	—	22	12.3	50.1
ngo (República Democrática del) . . . . .	—	836	6 900	837	836	836	—	—	12.1	99.9
elia, República Centroafricana . . . . .	75	—	89 615	6 350	594	12	—	582	7.1	9.4
ngo (República Democrática del) y Congo (Brazzaville) . . . . .	119	—	15 158	2 858	352	300	52	—	18.9	12.3
nión . . . . .	—	—	87 116	22 225	40	3	37	—	25.5	0.2
ción . . . . .	—	—	314 048	40	26	26	—	—	...	65.0
Fotal . . . . .	194	836	512 837	32 310	1 848	1 177	89	582	6.3	5.7
total elaborado . . . . .	15 511	29 373	883 705	89 400	51 376	50 680	89	607	10.1	57.5
l de materias primas, etc. . . . .	18 276	29 373	1 008 247	106 039	56 031	51 843	247	3 941	10.5	52.8
elia, Gabón, Congo (Brazzaville) . . . . .	357 099	—	3 664 957	3 536 274	357 099	19 305	...	337 794	96.5	10.1
total . . . . .	357 099	—	3 664 957	3 536 274	357 099	19 305	...	337 794	96.5	10.1
elia . . . . .	3 689	—	21 415	3 690	3 689	—	—	3 689	17.2	100
total . . . . .	3 689	—	21 415	3 690	3 689	—	—	3 689	17.2	100

## C. — Importaciones de la CEE procedentes de todo el mundo

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia *	Gravámenes CG, etc.	Comercio correspondiente a las tasas arancelarias (participación en porcentaje)
<i>Comercio inferior a 1 millón de dólares</i>					
<b>B) ELABORADOS</b>					
<i>Comercio de más de 10 millones de dólares</i>					
332.0	27.10	productos del petróleo . . . . .	0; 3½%; 6%; 7% Francia: Regulaciones comerciales especiales o comercio estatal	Suspensiones parciales o totales	
<i>Comercio de 1 a 10 millones de dólares y de menos de 1 millón de dólares</i>					
<b>IV. — Otras manufacturas</b>					
<b>B) ELABORADAS</b>					
<i>Comercio superior a 10 millones de dólares</i>					
<i>Comercio de 1 a 10 millones de dólares</i>					
551.1		Aceites esenciales	0		33
	33.01A2a/b		2%		65
	A1		11%		2
631.21	44.15	Maderas terciadas . . . . .	13%		
641.21	48.01EII	Papel de imprenta . . . . .	12%		
631.1	44.14	Hojas de chapa . . . . .	7%		
657.51	58.01A	Alfombras de lana, de nudos . . . . .	24%		
656.10		Sacos y talegas de materias textiles: . . . . .	Francia: RC		
	62.03AI/BI	Sacos de materias textiles, usados . . . . .	8%; 10%		70
	AII	Sacos de yute . . . . .	15%; 19%; 20%		30
<i>Comercio inferior a 1 millón de dólares</i>					
512.24	22.08	Alcohol etílico . . . . .	217.6% <sup>h</sup> ; 170.3% <sup>h</sup>		
599.92	38.03B	Carbones activados . . . . .	5½%		
633.02	45.04	Corcho aglomerado . . . . .	16%		
657.8	46.02	Materias trenzables vegetales . . . . .	6%; 5½%		97
			9½%		3
611.4	41.02	Cueros de bovinos . . . . .	8%		
899.35	98.11	Pipas para fumar, etc. . . . .	3%		80
			10%		20
641.50	48.01EII	Papeles fabricados mecánicamente, n.e.p. . . . .	12%		
732.70	87.02BIIa	Camiones, camionetas, etc. . . . .	11%; 22%		
521.4	27.07	Productos de la destilación de los alquitranes de hulla . . . . .	3%; 3½%		
541.4	29.42BII	Quinina, alcaloides . . . . .	6%		
599.98		Otros productos químicos			
	38.19BI		2½%		90
	E		0		10
633.01	45.03	Manufacturas de corcho natural . . . . .	16%		
632.89	44.28BII	Manufacturas de madera, n.e.p. . . . .	7%		
655.61	59.04	Cordajes, etc. . . . .	13%		
821.0	94.01B/94.03	Muebles . . . . .	8½%		
692.31	73.24	Recipientes para gases comprimidos . . . . .	7%		
656.69	62.01B	Mantas, n.e.p. . . . .	14%		
723.1	85.23	Cables con aislante . . . . .	11%		
631.42	44.18	Maderas llamadas artificiales o regeneradas . . . . .	12%		

continuación)

e los países de la clase II y de los países mencionados en los cuadros A y B

Principales exportadores preferidos	Comercio entre países unidos por vínculos tradicionales		Importaciones de la CEE provenientes de						Clase II (en porcentaje del total mundial)	EAU (en porcentaje de la clase II)
	Francia (En miles de dólares)	Otros CEE	Todo el mundo	Clase II	EAU (En miles de dólares)	EAMA	PTU	Argelia		
<i>total no elaborado</i>	Cero	Cero	Cero	Cero	Cero	Cero	Cero	Cero	—	—
	360 788	—	3 686 372	3 539 964	360 788	19 305	—	341 483	96.0	10.2
illas neerlandesas, Argelia	16 075	13 064	747 883	172 767	55 234	—	38 035	17 199	23.1	32.0
	Cero	Cero	Cero	Cero	Cero	Cero	Cero	Cero	—	—
<i>total elaborado</i>	16 075	13 064	747 883	172 767	55 234	—	38 035	17 199	23.1	32.0
<i>al combustibles</i>	376 863	13 064	4 434 255	3 712 731	416 022	19 305	38 035	358 682	83.7	11.2
			Cero	Cero	Cero	Cero	Cero	Cero	—	—
Madagascar, Reunión, Costa de Marfil, Argelia	6 048	—	58 549	20 729	6 368	1 355	3 923	1 090	35.4	30.7
Argelia, Congo (República Democrática del)	2 292	—	34 159	4 677	3 966	3 953	13	—	13.7	84.8
Argelia	2 687	—	101 749	2 872	2 872	—	—	2 872	2.8	100
Costa de Marfil, Gabón, Congo (Brazzaville), etc.	829	—	52 885	3 725	2 396	2 396	—	—	7.0	64.3
Argelia	487	—	73 478	64 332	1 890	3	—	1 887	87.6	2.9
Costa de Marfil, Camerún, Congo (República Democrática del), Senegal, Argelia	972	—	33 259	14 104	1 005	740	84	181	42.4	7.1
<i>total</i>	13 315	—	354 079	110 439	18 497	8 447	4 020	6 030	31.2	16.7
Argelia	796	—	5 556	806	796	—	—	796	14.5	98.8
Argelia	656	—	12 972	850	782	—	—	782	6.6	92.0
Argelia	157	—	13 413	1 688	500	—	—	500	12.6	29.6
Madagascar	216	—	4 266	880	490	490	—	—	20.6	55.7
Madagascar	441	—	40 311	3 505	448	448	—	—	8.7	12.8
Argelia	329	—	4 277	790	441	—	—	441	18.5	55.8
Argelia	148	—	129 729	413	404	—	—	404	0.3	97.8
Argelia	364	—	127 427	498	365	1	—	364	0.4	73.3
Islas neerlandesas	—	364	21 362	365	364	—	364	—	1.7	99.7
Congo (República Democrática del)	—	—	23 641	2 688	330	330	—	—	11.4	12.3
Islas neerlandesas	—	—	101 140	575	285	—	285	—	0.6	49.6
Argelia	249	—	12 793	431	249	—	—	249	3.4	57.8
Argelia, Camerún	170	—	12 515	244	196	27	—	169	1.9	80.3
Madagascar	148	—	14 278	394	148	148	—	—	2.8	37.6
Congo (República Democrática del), Argelia	—	—	205 432	1 552	142	85	2	55	0.8	9.1
Francia, Mauritania, Congo (República Democrática del)	38	11	9 704	247	134	51	83	—	2.5	54.3
Argelia	104	—	8 537	134	109	—	—	109	1.6	81.3
Argelia	100	—	74 120	196	107	4	4	99	0.3	54.6
Argelia	—	—	35 987	111	100	—	100	—	0.3	90.1

## C. — Importaciones de la CEE procedentes de todo el mundo

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia *	Gravámenes CG, etc.	Comercio correspondiente a las tasas arancelarias (participación en porcentaje)
512.12	29.01	Otros hidrocarburos, etc. . . . .	0-12½%		
863.0	37.07	Películas cinematográficas, reveladas . . . . .	7.8%		80
			0		17
			6½%; 10%		3
512.26	15.11A	Glicerina . . . . .	1½%		
642.93	48.15B	Otros papeles, cortados . . . . .	12%		
841.11	61.01	Ropa exterior . . . . .	17%		
735.3	89.01B	Barcos y botes . . . . .	0		55
			6%; 10%		45
632.4	44.23B	Trabajos de carpintería . . . . .	7%		
719.92	84.61	Grifería, etc. . . . .	6%; 6½%		
711.5	84.06	Motores, n.e.p. . . . .	7%-14%		
541.7	30.03AIIb	Medicamentos . . . . .	6%		
732.1	37.02AI	Vehículos automotores para pasajeros . . . . .	22%		
719.21	84.10	Bombas para líquidos . . . . .	6%; 9%		
722.1	85.01	Máquinas generadoras eléctricas . . . . .	5%-7%		
632.2	44.22	Productos de tonelería . . . . .	5½%		
712.5	87.01	Tractores . . . . .	12%-20%		
611.9	41.03/04	Otros cueros, n.e.p. . . . .	3%; 3½%		
719.22	84.11AI	Bombas para gases, etc. . . . .	6½%		
897.11	71.12A	Artículos de joyería . . . . .	4½%		
541.63	30.02	Sueros, vacunas . . . . .	6%; 7%		
691.10	73.21	Estructuras de acero . . . . .	5½%		
692.21	73.23	Barriles de acero, etc. . . . .	6%; 7%		
862.44	37.04	Placas y películas, sin revelar . . . . .	0		67
			10.1%		33
719.93	84.63	Arboles de transmisión, etc. . . . .	7%		
695.24	82.05	Útiles intercambiables . . . . .	6½%; 7½%		
663.4	68.15A	Mica, trabajada . . . . .	4½%		
653.70	60.01C	Tejidos de punto . . . . .	14%		
632.73	44.27	Objetos de madera para uso doméstico, n.e.p. . . . .	7%		
629.4	40.10	Correas de transmisión, etc. de caucho . . . . .	10%		
714.3	84.53	Máquinas de estadística a base de tarjetas perforadas, etc. . . . .	7%		
718.42	84.23	Excavadoras. . . . .	3½%-11%		
723.22	85.26D	Otros accesorios aislantes . . . . .	13%		
899.13	95.03B	Marfil trabajado . . . . .	8½%		
729.92	85.11B	Hornillos eléctricos . . . . .	12%		
663.5	68.07B	Materias minerales para usos calorífugos, n.e.p. . . . .	3½%		
719.31	84.22	Máquinas para levantar y cargar mercaderías . . . . .	5½%-9%		
663.81	68.13CI	Artículos de amianto . . . . .	5%		
642.99	48.21B	Otros artículos de papel. . . . .	14%		
712.91	84.27	Prendas empleadas en viticultura . . . . .	9.6%		
656.61	62.01B	Mantas, de lana . . . . .	14%		
899.22	46.03	Artículos de cestería . . . . .	10%		
718.39	84.30	Máquinas para preparar alimentos . . . . .	5%		
653.52	56.07B	Tejidos de fibras sintéticas discontinuas . . . . .	16%		
512.53	29.16D	Ácidos y derivados . . . . .	8½%		

\* Comercio afectado por restricciones cuantitativas, gravámenes, precio mínimo garantizado, y sujeto o no a preferencias arancelarias. A los efectos de este cuadro, se ha incluido el sistema de sostenimiento de la CEE para la semillas oleaginosas y los aceites vegetales.

\*\* Según las recomendaciones de la Comisión de la CEE concernientes a la política comercial común en materia de tabaco + 85% de la tasa de n.m.f.

NOTAS. — Datos sobre el comercio basados en los números de la CUCI. Clase II: Países en desarrollo según las estadísticas de las Naciones Unidas, Estados Asociados de Ultramar (EAU), Estados Africanos y Malgache Asociados (EAMA),

Países y Territorios de Ultramar (PTU) y Argelia. Las cifras de Rhodesia incluyen los territorios de la antigua Federación.

\* Productos alimenticios, bebidas y tabaco = Número de clave de la CUCI: 0 + 1 + 22 + 4.

† Materias primas y metales comunes = Número de clave de la CUCI: 2 menos 22 más 67, 68.

‡ Combustibles = Número de clave de la CUCI: 3.

§ Otras manufacturas = Número de clave de la CUCI: del 5 al 8, menos 67, 68.

continuación)

los países de la clase II y de los países mencionados en los cuadros A y B

Principales exportadores preferidos	Comercio entre países unidos por vínculos tradicionales			Importaciones de la CEE provenientes de					Clase II (en porcentaje del total mundial)	EAU (en porcentaje de la clase II)
	Francia (En miles de dólares)	Otros CEE	Todo el mundo	Clase II	EAU (En miles de dólares)	EAMA	PTU	Argelia		
Países neerlandeses	—	95	196 019	722	95	—	95	—	0.4	13.2
Argelia, Reunión, Argelia, Costa de Marfil	48	38	17 343	272	92	45	27	20	1.6	33.8
Costa de Marfil	86	—	7 890	491	86	86	—	—	6.2	17.5
Argelia	79	—	27 411	89	79	—	—	79	0.3	88.8
Argelia y Mauritania	—	74	138 525	8 562	78	—	78	—	6.2	0.9
Argelia	71	—	126 040	1 944	71	2	9	60	1.5	3.7
Argelia	68	—	28 873	210	70	3	—	67	0.7	33.3
Argelia	67	—	162 086	153	68	1	—	67	0.1	44.4
Argelia (República Democrática del)	3	53	283 511	498	66	60	—	6	0.2	13.3
Argelia	31	—	124 402	250	59	—	—	59	0.2	23.6
Argelia (República Democrática del), etc.	17	22	1 065 917	167	58	37	11	10	—	34.7
Argelia, Argelia	17	—	119 122	304	54	34	2	18	0.3	17.8
Argelia, Argelia	13	—	215 253	723	48	22	—	26	0.3	6.6
Argelia	47	—	1 522	51	47	—	—	47	3.4	92.2
Argelia	41	—	157 680	98	43	—	—	43	0.1	43.9
Argelia	34	—	104 947	25 745	42	34	—	8	24.5	0.2
Argelia	—	—	112 966	398	42	7	—	35	0.4	10.6
Argelia	26	—	41 791	550	37	3	8	26	1.3	6.7
Argelia	33	—	4 145	34	33	—	—	33	0.8	97.1
Argelia	32	—	74 332	70	33	1	—	32	0.1	47.1
Argelia	32	—	19 636	120	32	4	—	28	0.6	26.7
Argelia	22	—	647	169	31	20	1	10	26.1	18.3
Argelia	—	—	145 047	291	29	26	—	3	0.2	10.0
Argelia	23	—	74 776	204	27	1	—	26	0.3	13.2
Argelia y Madagascar	9	—	2 300	326	25	25	—	—	14.2	7.7
Argelia	22	—	114 185	280	24	2	—	22	0.2	8.6
Argelia, etc.	11	—	9 812	911	23	19	—	4	9.3	2.5
Argelia y Gambia	—	—	17 705	49	21	21	—	—	0.3	42.9
Argelia y Madagascar	21	—	121 014	2 357	21	13	—	8	1.9	0.9
Argelia, etc.	12	—	184 102	249	21	6	7	8	0.1	8.4
Argelia y Madagascar	21	—	14 842	49	21	21	—	—	0.3	42.9
Argelia (República Democrática del)	6	12	1 140	579	20	20	—	—	50.8	3.5
Argelia	—	—	43 588	356	20	1	—	19	0.8	5.6
Argelia	19	—	8 383	20	20	—	—	20	0.2	100
Argelia	12	—	184 069	167	19	—	5	14	0.1	11.4
Argelia	—	—	23 904	102	19	2	—	17	0.4	18.6
Argelia	17	—	26 274	55	17	—	—	17	0.2	30.9
Argelia	16	—	1 055	16	16	—	—	16	1.5	100
Argelia	5	—	7 168	72	15	—	—	15	1.0	20.8
Argelia	14	—	11 681	1 296	15	1	—	14	11.1	1.2
Argelia (República Democrática del)	—	—	36 461	75	14	13	—	1	0.2	18.7
Argelia y Costa de Marfil	—	—	59 145	195	12	10	—	2	0.3	6.2
Argelia	12	—	15 735	458	12	—	—	12	2.9	2.6
Total	4 903	669	4 989 904	66 094	8 065	2 124	1 081	4 860	1.3	12.2
Industria manufacturera	18 218	669	5 343 983	176 533	26 562	10 571	5 101	10 890	3.3	15.0

\* Total del comercio analizado = 99,3 % del comercio de la CEE con EAU en 1965.

† Definiciones:  
Productos básicos = Productos básicos, excluidos los artículos semiacabados y acabados (tales como aceites tropicales, productos del cacao, azúcar refinado, melazas, etc.).

Manufacturadas = Productos semiacabados y acabados (incluso productos alimenticios, bebidas y otros artículos industriales). (Corresponde en general a E/CN.3/341 — Clasificación en Grandes Categorías Económicas.)

\* Preferencias: basadas en el Arancel Aduanero Común de la CEE, incluso concesiones en las negociaciones arancelarias Kennedy y también las condicionadas por la abolición del principio de precio de venta americano (American Selling Price Principle) (que concierne principalmente a los productos químicos).

† Tasa específica, convertida en tasa porcentual a base de las importaciones de la CEE en 1965.

‡ Derechos estacionales.

## APÉNDICE II

## A. — Importaciones preferenciales de Francia procedentes de Marruecos

	<i>Importaciones preferenciales de Francia procedentes de Marruecos</i>				<i>Total de importaciones preferenciales (en miles de dólares)</i>	<i>Total de importaciones Francia-Marruecos (en miles de dólares)</i>	<i>Importaciones preferenciales (en porcentaje del total de importaciones)</i>
	<i>Productos básicos <sup>t</sup></i>		<i>Manufacturas <sup>t</sup></i>				
	<i>En miles de dólares</i>	<i>En porcentaje</i>	<i>En miles de dólares</i>	<i>En porcentaje</i>			
I. Productos alimenticios, bebidas y tabaco <sup>a</sup> . . . . .	106 272	99.2	48 064	77.7	154 336	156 398	98.7
II. Materias primas y metales comunes <sup>b</sup> . . . . .	831	0.8	5 378	8.7	6 209	69 376	8.9
III. Combustibles <sup>c</sup> . . . . .	—	—	—	—	—	806	0
IV. Otras manufacturas <sup>d</sup> . . . . .	—	—	8 424	13.6	8 424	8 600	98.0
<i>Total</i> . . . . .	<u>107 103</u>	<u>100</u>	<u>61 866</u>	<u>100</u>	<u>168 969</u>	<u>235 180</u>	<u>71.8</u>
<i>del cual :</i>							
Comercio al que se aplican sistemas especiales de cuotas y gravámenes							
En miles de dólares . . . . .	—	—	22 070	—	22 070	—	—
En porcentaje . . . . .	—	—	—	35.7	—	13.1	—

APÉNDICE II (continuación)

B. — Importaciones de Francia procedentes de todo el mundo, de los países de la clase II y de Marruecos

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia *	Gravámenes, RC, etc.	Proporción del comercio sujeta a tarifas arancelarias (en porcentaje)	Importaciones francesas procedentes de			Países de la clase II como porcentaje del total mundial	Marruecos como porcentaje de la clase II
						Todo el mundo (en miles de dólares)	Países de la clase II	Marruecos		
<b>I. — Productos alimenticios, bebidas y tabaco</b>										
<b>A) NO ELABORADOS</b>										
051.11	08.02A	Naranjas, frescas . . . . .	25% <sup>1</sup> 20% <sup>1</sup>		53 47	97 144	55 005	35 760	56.6	65.0
054.4	07.01M	Tomates, frescos . . . . .	20.2% <sup>1</sup> 11% <sup>1</sup>	ICC	60 40	40 845	34 648	26 229	84.8	75.7
051.12	08.02B	Mandarinas y clementinas, frescas . . . . .	20%	ICC		31 045	26 058	11 657	83.9	44.7
054.10	07.01AII/III	Patatas, frescas . . . . .	15% <sup>1</sup> 21%; 18% <sup>1</sup>		98 2	21 164	12 342	9 782	58.3	79.3
054.50		Legumbres, frescas:				55 865	13 732	6 946	24.9	50.6
	07.01L	Alcachofas . . . . .	13%		25					
	FII	Judías . . . . .	13% <sup>h, 1</sup>		40					
	FI/R	Guisantes, pimientos . . . . .	9%-10%		35					
054.20		Legumbres, secas:				17 184	9 456	5 232	55.0	55.3
	07.05A	Guisantes . . . . .	4½%		51					
	B	Lentejas, etc. . . . .	2%; 5%	2% = 14% 5% = 35%	49					
031.10		Pescado, fresco, refrigerado o congelado:				39 325	4 544	2 288	11.6	50.4
	03.01BI b/c	Atún . . . . .	0; CA *	RC si está congelado	90					
		Sardinas . . . . .	22%							
		Otros . . . . .	23% 6%; 8%		10					
051.22		Otras frutas cítricas:				7 698	5 042	1 511	65.5	30.0
	08.02D	Pomelos . . . . .	6%		23					
	E	Otras frutas cítricas, n.e.p. . . . .	16%		77					
051.72	08.01EII	Otras nueces comestibles . . . . .	6%			31 039	2 056	1 346	6.6	65.5
031.30	03.03AII	Camarones, etc. . . . .	12%; 15%; 18%			24 918	5 335	1 333	21.4	25.0
001.50	01.01AII	Caballos para ser sacrificados. . . . .	8%			31 551	2 515	1 021	8.0	40.6
054.89	12.08A	Algarrobas . . . . .	8%			2 047	1 813	964	88.6	53.2
051.93		Frutas con hueso, frescas:				2 609	1 436	724	55.0	50.4
	08.07A	Albaricoques . . . . .	25%		95					
	DI/DII	Ciruelas . . . . .	25.8% <sup>h, 1</sup> 10%	ICC	5					

## APÉNDICE II (continuación)

## B. — Importaciones de Francia procedentes de todo el mundo, de los países de la clase II y de Marruecos

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia <sup>c</sup>	Gravámenes, RC, etc.	Proporción del comercio sujeta a tarifas arancelarias (en porcentaje)	Importaciones francesas procedentes de			Países de la clase II como porcentaje del total mundial	Marruecos como porcentaje de la clase II
						Todo el mundo (en miles de dólares)	Países de la clase II	Marruecos		
054.62	07.03A	Legumbres conservadas en soluciones temporales (aceitunas, etc.) . . . . .	8%; 6%			2 267	641	521	28.3	81.3
051.99	08.09	Otras frutas frescas . . . . .	11%			1 473	361	255	24.5	70.6
051.21	08.02C	Limonos, frescos . . . . .	8%	ICC		16 153	1 233	251	7.6	20.4
075.10		Pimientos:				3 658	3 245	232	88.7	7.1
	09.04A	Molidos . . . . .	10%		74					
	B	Sin moler . . . . .	12%; 12½%		26					
031.20	03.02AI c2	Pescado, seco, etc. . . . .	10%; 12%			4 670	402	112	8.6	27.9
075.25	09.09AIIIb	Semillas de hinojo, cilantro, etc. . . . .	0; 5%			460	143	83	31.1	58.0
075.29	09.10AI	Tomillo sin moler . . . . .	14%			1 502	486	25	32.4	5.1
<i>Total no elaborado</i>						432 617	180 493	106 272	41.7	58.9
<b>B) ELABORADOS</b>										
112.12		Vino . . . . .	Cupo de import. margen preferencial 7/8 de NMF <sup>h</sup>			167 242	157 038	21 039	93.9	13.4
	22.05BI a		25%		—					
	b		47%		76					
	II b		55%		19					
	IIIb2		76%		5					
032.01		Pescado, preparados y conservas :				27 585	17 161	10 594	62.2	61.7
	16.04D	Sardinias . . . . .	25%		80					
	EI	Atún . . . . .	24%		20					
055.52		Legumbres, preparadas o conservadas, n.e.p. :				14 070	9 988	5 401	71.0	54.1
	20 02A	Setas comestibles . . . . .	23%	+ GV	2					
	C	Tomates . . . . .	18%	+ GV	19					
	F	Alcaparras y aceitunas . . . . .	20%	+ GV	56					
	G	Otras legumbres . . . . .	22%; 24%	+ GV	23					
053.9		Frutas, preparadas o conservadas:				14 487	11 962	3 543	82.6	29.6
	20.06BII	Sin alcohol . . . . .	20%-24%	+ GV	37					

	IIIa)	Con alcohol, más de 4.5 kg:									
		Albaricoques . . . . .	17%	+ GV	25						
	2	Naranjas . . . . .	23%	+ GV	2						
	IIIb	Con alcohol, menos de 4.5 kg . . . . .	23%	+ GV	36						
053.50		Jugos de frutas:				8 281	6 445	2 574	77.8	39.9	
	20.07	Piñas . . . . .	RC 19%; 20%	+ GV	—						
		Uvas . . . . .	28%	+ GV	29						
		Naranjas . . . . .	19%	+ GV	65						
		Tomates . . . . .	20%; 21%	+ GV	2						
		Otras frutas . . . . .	21%; 22%	+ GV	4						
081.40	23.01	Harina de pescado . . . . .	2%			16 726	9 696	2 080	58.0	21.5	
112.11	22.04	Mosto de uvas . . . . .	RC 40%			2 536	2 536	542	100	21.4	
421.50	15.07	Aceite de oliva . . . . .	Exención fiscal temporal	Sistema fiscal		9 462	8 865	489	93.7	5.5	
053.3	20.05	Compotas, mermeladas, etc. . . . .	27%; 30%	+ GV RC		1 964	1 506	574	76.7	38.1	
112.13	22.06	Vermuts, etc. . . . .	74% <sup>h</sup>			1 424	334	334	23.5	100	
032.02	16.05	Crustáceos preparados y conservados . . . . .	20%			12 984	2 220	227	17.1	10.2	
			16%								
062.01	17.04B	Goma de mascar . . . . .	8%	+ GV		4 172	179	136	4.3	76.0	
431.31	15.10C	Acidos grasos, etc. . . . .	4½%			7 653	123	103	1.6	83.7	
053.64	08.13	Cortezas de melones y de frutas cítricas . . . . .	2%			319	200	101	62.7	50.5	
048.30	19.03	Macarrones, spaghetti, etc. . . . .	12%	+ GV		612	277	82	45.3	29.6	
055.10	07.04	Legumbres desecadas, excepto las cebollas . . . . .	16%			1 314	359	72	27.3	20.1	
055.51	20.01	Legumbres preparadas o conservadas en vinagre . . . . .	22%	+ GV		395	64	60	16.2	93.8	
053.61	08.10	Frutas conservadas temporalmente sin vinagre . . . . .	2%			856	55	55	6.4	100	
053.63		Frutas conservadas en soluciones temporales:				4 373	18	17	0.4	94.4	
	08.11A	Albaricoques . . . . .	16%								
054.61		Legumbres y hortalizas conservadas temporalmente:				546	17	17	3.1	100	
	07.02	Aceitunas . . . . .	19%								
		Otras . . . . .	18%								
111.02	22.02	Limonadas y aguas aromatizadas no alcohólicas . . . . .	8%; 15%	+ GV		770	15	13	1.9	86.7	
072.2	18.05	Cacao en polvo, sin azucarar . . . . .	16%			294	11	11	3.7	100	
						<i>Total elaborado</i>	298 065	229 069	48 064	76.9	21.0
						<i>Total productos alimenticios, bebidas y tabaco . .</i>	730 682	409 562	154 336	56.1	37.7

## APÉNDICE II (continuación)

## B. — Importaciones de Francia procedentes de todo el mundo, de los países de la clase II y de Marruecos

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia *	Gravámenes, RC, etc.	Proporción del comercio sujeta a tarifas arancelarias (en porcentaje)	Importaciones francesas procedentes de			Países de la clase II como porcentaje del total mundial	Marruecos como porcentaje de la clase II
						Todo el mundo (en miles de dólares)	Países de la clase II	Marruecos		
<b>II. — Materias primas y metales comunes</b>										
<b>A) NO ELABORADOS</b>										
292.40		Plantas para uso industrial:				5 268	2 447	445	46.5	18.2
	12.07A	Pelitre . . . . .	3%		1					
	IJ	} Otras . . . . .	0		35					
	K		1½%		64					
244.01	45.01	Corcho en bruto . . . . .	3%			2 968	1 470	220	49.5	15.0
292.71	06.03AII	Flores cortadas . . . . .	17% <sup>1</sup>			2 765	169	70	6.1	41.4
292.69		Plantas vivas, n.e.p.				7 207	517	58	7.2	11.2
	06.02AII		12%		13					
	B		3%		19					
	C		0; 13%		68					
292.61	06.01BII	Otros bulbos de plantas, etc . . . . .	10%			9 084	74	38	0.8	51.4
					<i>Total no elaborado</i>	27 292	4 677	831	17.1	17.8
<b>B) ELABORADOS</b>										
685.10	78.01A	Plomo, sin forjar . . . . .	4½% <sup>h</sup>			9 283	7 202	4 749	77.6	65.9
251.72	47.01BIb	Pulpa de madera al sulfato, blanqueada . . . . .	3%			39 281	721	576	1.8	79.9
684.10	76.01A	Aluminio, sin forjar . . . . .	9%			34 068	14 023	25	41.2	0.2
292.91	13.03CI	Extractos vegetales: agar-agar . . . . .	1½%			4 099	987	15	24.1	1.6
244.02	45.02	Corcho en cubos, planchas, etc . . . . .	8%			159	13	13	8.2	100
					<i>Total elaborado</i>	86 890	22 946	5 378	26.4	23.4
					<i>Total materias primas y metales comunes</i>	114 182	27 623	6 209	24.2	22.5
<b>III. — Combustibles</b>										
<b>A, B) NO ELABORADOS Y ELABORADOS</b>										
					<i>Total combustibles</i>	Cero	Cero	Cero	—	—

IV. — Otras manufacturas

B) ELABORADAS

551.10		Aceites esenciales:								
	33.01AI	De frutas cítricas . . . . .	11%	7	37 197	17 289	2 021	46.5	11.7	
	II	Otros . . . . .	2%; 1½%	93						
611.91		Pieles de ovinos curtidas:								
	41.03BI	Curtidas simplemente . . . . .	3%	80	5 880	3 871	761	65.8	19.7	
	II	Otros . . . . .	5%	20						
641.95	48.07B	Papeles impregnados . . . . .	10%		16 786	755	755	4.5	100	
611.30	41.02B	Pieles de becerro curtidas . . . . .	8%		2 071	727	700	35.1	96.3	
611.92	41.04BII	Pieles de caprinos sin curtir . . . . .	5%		8 319	4 389	641	52.8	14.6	
633.02	45.04	Artículos de corcho aglomerado . . . . .	16%		975	656	499	67.3	76.1	
657.51	58.01A	Alfombras de lana, de nudo . . . . .	24%		5 212	4 526	379	86.8	8.4	
899.91	42.06	Manufacturas de tripas, vejigas y tendones . . . . .	6%		737	260	256	35.3	98.5	
656.10	62.03AI	Sacos y talegas de yute, usados . . . . .	8%		7 115	3 237	227	45.5	7.0	
611.40	41.02B	Cueros de otros bovinos . . . . .	8%		5 919	1 638	208	27.7	12.7	
633.01	45.03	Manufacturas de corcho natural . . . . .	16%		5 205	425	176	8.2	41.4	
641.22	48.07D	Papeles de imprenta y de escribir . . . . .	12%		9 042	176	173	1.9	98.3	
653.70	60.01B	Tejidos de punto . . . . .	13%		9 976	192	170	1.9	88.5	
894.42	97.06	Otros artículos y artefactos para juegos al aire libre . . . . .	9½%		3 672	274	160	7.5	58.4	
899.35	98.11A	Pipas . . . . .	3%		1 130	613	159	54.2	25.9	
512.26	15.11A	Glicerina . . . . .	1½%		1 711	220	123	12.9	55.9	
512.85	29.35	Compuestos heterocíclicos . . . . .	5%-9%		34 813	525	104	1.5	19.8	
612.90	42.05	Manufacturas de cuero, n.e.p. . . . .	7%		641	97	94	15.1	96.9	
851.01	64.01	Calzado con suela y palas de caucho . . . . .	20%		2 300	129	83	5.6	64.3	
851.02	64.02	Calzado con suela de cuero, etc. . . . .	8%		20 245	936	83	4.6	8.9	
631.10	44.14	Hojas de chapa . . . . .	7%		3 446	1 001	75	29.0	7.5	
899.22	46.03	Manufacturas de cestería . . . . .	10%		3 658	353	70	9.7	19.8	
831.0	42.02B	Otras prendas de vestir . . . . .	7½%		6 552	237	68	3.6	28.7	
513.53	28.23	Oxidos e hidróxidos de hierro . . . . .	4%		2 198	60	60	2.7	100	
533.32	32.09AII	Barnices, etc. . . . .	8%		15 121	48	47	0.3	97.9	
599.92	38.03B	Materias minerales naturales activas (excepto los carbones) . . . . .	5½%		2 449	703	46	28.7	6.5	
661.83		Manufacturas de amianto y de fibrocemento:								
	68.12A	Para la construcción . . . . .	4½%	76	2 905	40	40	1.4	100	
	B	Otros . . . . .	6½%	24						
841.11	61.01	Ropa exterior para caballeros y jóvenes, excepto la de punto . . . . .	17%		15 305	59	37	0.4	62.7	
541.61	29.41D	Otros glucósidos y sus derivados . . . . .	7%		2 320	31	31	1.3	100	
821.09	94.03	Otros muebles . . . . .	8½%		43 347	224	24	0.5	10.7	
656.91	62.02	Ropa de cama de materias textiles . . . . .	17%; 19%		7 469	262	21	3.5	8.0	

## APÉNDICE II (continuación)

## B. — Importaciones de Francia procedentes de todo el mundo, de los países de la clase II y de Marruecos

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia <sup>a</sup>	Gravámenes, RC, etc.	Proporción del comercio sujeta a tarifas arancelarias (en porcentaje)	Importaciones francesas procedentes de			Países de la clase II como porcentaje del total mundial	Marruecos como porcentaje de la clase II
						Todo el mundo (en miles de dólares)	Países de la clase II	Marruecos		
656.61	62.01B	Mantas de lana . . . . .	14%			1 131	33	19	2.9	57.6
663.40	68.15	Mica trabajada . . . . .	4½%-8%			409	140	17	34.2	12.1
652.13	55.09B	Otros tejidos de algodón, sin blanquear . . . . .	14%; 15%			9 031	1 232	16	13.6	1.3
691.10	73.21	Estructuras de acero. . . . .	5½%			15 219	48	13	0.3	27.1
732.10	87.02A1	Vehículos para pasajeros . . . . .	22%			187 114	36	13	—	36.1
692.21	73.23A	Barriles de acero, etc. . . . .	6%			4 211	108	12	2.6	11.1
551.24	33.05	Aguas destiladas y soluciones acuosas . . . . .	6%			61	57	11	93.4	19.3
864.29	91.11	Piezas de relojería, n.e.p. . . . .	8%-14%			5 669	11	11	0.2	100
892.99	49.11B	Otros impresos . . . . .	9%			14 554	46	11	0.3	23.9
697.92	83.06	Objetos de adorno para habitaciones, de metales comunes n.e.p. . . . .	9%			2 312	191	10	8.3	5.2
<i>Total otras manufacturas</i>						523 427	45 855	8 424	8.8	18.4

NOTAS. — Datos comerciales basados en la numeración de la CUCI. Los valores del comercio se refieren a las importaciones totales de productos de partidas específicas procedentes de Marruecos efectuadas por Francia en 1965.

<sup>a</sup> Productos alimenticios, bebidas y tabaco = Número de clave de la CUCI: 0 + 1 + 22 + 4.

<sup>b</sup> Materias primas y metales comunes = Número de clave de la CUCI: 2 menos 22 más 67, 68.

<sup>c</sup> Combustibles = Número de clave de la CUCI: 3.

<sup>d</sup> Otras manufacturas = Número de clave de la CUCI: del 5 al 8, menos 67, 68.

<sup>e</sup> Total del comercio analizado = 99,8 % del comercio de Francia con Marruecos en 1965.

<sup>f</sup> Definiciones:

Productos básicos = Productos primarios, no incluidos los productos semiacabados y acabados (como los aceites tropicales, los productos de cacao, el azúcar refinado, las melazas, etc.).

Manufacturas = Productos semiacabados y acabados (incluidos productos alimenticios, bebidas y otros suministros industriales) (en general, correspondientes a las clasificaciones del documento E/CN.3/341 — Clasificación en Grandes Categorías Económicas).

<sup>a</sup> Preferencias: basadas en el Arancel Aduanero Común de la CEE, incluidas las concesiones resultantes de las negociaciones arancelarias Kennedy, y también las condicionadas a la abolición del principio del precio de venta americano (American Selling Price Principle) (concerniente a los productos químicos). Las preferencias se conceden dentro de ciertas cuotas arancelarias de entrada con franquicia que se fijan anualmente, y dentro de las cuotas de importación.

<sup>b</sup> Tasa específica, convertida en tasa porcentual sobre la base de las importaciones procedentes de Marruecos efectuadas por Francia en 1965.

<sup>c</sup> Derechos estacionales.

## APÉNDICE III

## A. — Importaciones preferenciales de Francia procedentes de Túnez

	<i>Importaciones preferenciales de Francia procedentes de Túnez</i>				<i>Total de importaciones preferenciales totales (en miles de dólares)</i>	<i>Total de importaciones Francia-Túnez (en miles de dólares)</i>	<i>Importaciones preferenciales (en porcentaje del total de importaciones)</i>
	<i>Productos básicos <sup>t</sup></i>		<i>Manufacturas <sup>t</sup></i>				
	<i>En miles de dólares</i>	<i>En porcentaje</i>	<i>En miles de dólares</i>	<i>En porcentaje</i>			
I. Productos alimenticios, bebidas y tabaco <sup>a</sup>	6 825	100	34 205	90.9	41 030	52 101	78.8
II. Materias primas y metales comunes <sup>b</sup>	—	—	—	—	—	11 612	0
III. Combustibles <sup>e</sup>	—	—	—	—	—	—	—
IV. Otras manufacturas <sup>d</sup>	—	—	3 241	9.1	3 241	4 445	72.9
<i>Total</i>	<u>6 825</u>	<u>100</u>	<u>37 446</u>	<u>100</u>	<u>44 271</u>	<u>68 158</u>	<u>65.0</u>
<i>del cual:</i>							
Comercio al que se aplican sistemas especiales de cuotas y gravámenes							
En miles de dólares	—	—	28 782		28 782		
En porcentaje				76.9		65.0	

## APÉNDICE III (continuación)

## B. — Importaciones de Francia procedentes de todo el mundo, de los países de la clase II y de Túnez

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia %	Gravámenes, RC, etc.	Importaciones francesas procedentes de			Países de la clase II en porcentaje del total mundial	Túnez en porcentaje de la clase II	
					Todo el mundo (en miles de dólares)	Países de la clase II	Túnez			
<b>I. — Productos alimenticios, bebidas y tabaco</b>										
<b>A) NO ELABORADOS</b>										
051.11		Naranjas:				(88 707	49 592	2 589)	55.9	5.2
	08.02AI	Naranjas dulces . . . . .	15%	ICC	46.283	23 295	829			
	AII	Otras naranjas, frescas o secas . . . . .	20%		42 424	26 297	1 760			
051.12	08.02B	Mandarinas, clementinas . . . . .	20%	ICC	30 010	26 090	1 041	86.9	4.0	
051.93	08.07A	Albaricoques . . . . .	25%		2 004	1 211	675	60.4	55.7	
051.95	08.01A	Dátiles . . . . .	12%		7 773	7 769	573	99.9	7.4	
01.5	01.01AII	Caballos (para el abasto) . . . . .	8%		26 403	3 094	523	11.7	16.9	
031.3		Crustáceos:			(14 127	4 288	510)	30.4	11.9	
	03.03AI a	Langosta de roca . . . . .	25%		4 361	869	45			
	II	Camarones . . . . .	12%; 15%; 18%		6 438	3 086	458			
	BIIIb	Calamares, etc. . . . .	6%; 8%		3 328	333	7			
054.2	07.05BII	Frijoles . . . . .	5%		2 056	2 046	249	99.5	12.2	
031.1	03.01BI c	Pescado, fresco, etc. (no incluidos el atún y las sardinas) . . . . .	6%-8%	RC si está congelado	13 890	1 129	225	8.1	19.9	
051.21	08.02C	Limonos, frescos o secos . . . . .	8%	ICC	15 190	1 733	193	11.4	11.1	
051.93	08.07D	Ciruelas . . . . .	10%; 15% <sup>h, i</sup>	ICC	596	197	95	33.1	48.2	
051.22		Otras frutas cítricas, frescas o secas, n.e.p. . . . .			(6 786	4 122	87)	60.7	2.1	
	08.02D	Toronjas . . . . .	6%		5 767	3 105	58			
	E	Otras . . . . .	16%		1 019	1 017	29			
054.89	12.08A	Algarrobas . . . . .	8%		1 698	1 524	46	89.8	3.0	
054.1	07.01AII	Patatas . . . . .	4%; 21%		9 166	8 412	19	91.8	0.2	
					<i>Total no elaborado</i>	218 406	111 207	6 825	50.9	6.1
<b>B) ELABORADOS</b>										
112.12		Vino . . . . .		Cuota de Importación Margen preferencial = 7/8 de la tarifa NMF:	(211 019	208 462	17 732	98.8	8.5)	
	22.05BI a		25% <sup>h</sup>		1 150	111	34			
	b		47% <sup>h</sup>		155 065	154.988	16 583			
	II b		55% <sup>h</sup>		51 404	50 042	700			
	IIIb2		76% <sup>h</sup>		3 400	3 321	415			

42.15	15.07B2a2	Aceite de oliva . . . . .	Exención temporaria de gravamen	Sistema de gravamen	12 591	11 641	11 050	92.5	94.9
053.3	20.05	Jaleas, mermeladas, etc. . . . .	27%; 30%	+ GV, RC	2 648	2 457	1 789	92.8	72.8
055.5		Legumbres, en conserva, etc.: . . . . .			(14 658)	11 115	1 856)	75.8	16.7
	20.02C	Tomates . . . . .	18%	Imp. cond.	4 106	1 815	837		
	F	Alcaparras, aceitunas . . . . .	20%		7 419	7 192	202		
	G	Otras . . . . .	22%; 24%		3 133	2 108	817		
032.01		Pescado preparado o envasado, no incluido el atún: . . . . .			(13 215)	9 556	933)	72.3	9.8
	16.04D	Sardinas . . . . .	25%		12 051	8 971	393		
	EII	Otros, n.e.p. . . . .	20%		1 164	585	540		
053.9	20.06B	Frutas preparadas o conservadas de otra manera . . . . .	17%; 24%		13 235	11 859	845	89.6	7.1
<i>Total elaborado . . . . .</i>					267 366	255 090	34 205	95.4	13.4
<i>Total de productos alimenticios, etc. . . . .</i>					485 772	366 297	41 030	75.4	11.2
<i>Total de materias primas y metales comunes . . . . .</i>					Cero	Cero	Cero	—	—
<b>II. — Materias primas y metales comunes</b>									
A, B) NO ELABORADOS y ELABORADOS									
<b>III. — Combustibles</b>									
A, B) NO ELABORADOS y ELABORADOS									
<i>Total de combustibles . . . . .</i>					Cero	Cero	Cero	—	—
<b>IV. — Otras manufacturas</b>									
B) ELABORADAS									
561.2	31.03AII	Superfosfatos . . . . .	3%		15 584	2 981	2 975	19.1	99.8
657.51	58.01A	Alfombras de lana, de nudo . . . . .	24% <sup>h</sup>		3 839	3 365	229	87.7	6.8
899.22	46.03	Artículos de cestería . . . . .	10%		3 208	392	30	12.2	7.7
666.6	69.13/14	Artículos de cerámica, no incluida la porcelana . . . . .	7½%; 8%; 10% <sup>h</sup>		2 224	25	7	1.1	28.0
<i>Total de otras manufacturas . . . . .</i>					24 855	6 763	3 241	27.2	47.9

NOTA.— Los números de clave de la CUCI sólo abarcan el comercio preferencial de los productos enumerados en las subpartidas. Los valores del comercio se refieren a las importaciones totales de productos de partidas específicas procedentes de Túnez.

<sup>a</sup> Productos alimenticios, bebidas y tabaco = Número de clave de la CUCI: 0 + 1 + 22 + 4.

<sup>b</sup> Materias primas y metales comunes = Número de clave de la CUCI: 2 menos 22 más 67, 68.

<sup>c</sup> Combustibles = Número de clave de la CUCI: 3.

<sup>d</sup> Otras manufacturas = Número de clave de la CUCI: del 5 al 8, menos 67, 68.

<sup>e</sup> Total del comercio analizado = 99,8 % del comercio de Francia con Túnez en 1964.

<sup>f</sup> Definiciones:

Productos básicos = Productos primarios, no incluidos los productos semiacabados y acabados (como los aceites tropicales, los productos de cacao, el azúcar refinado, las melazas etc.).

Manufacturas = Productos semiacabados y acabados (incluidos productos alimenticios, bebidas y otros suministros industriales) (en general, correspondientes a las clasificaciones del documento E/CN.3/341 — Clasificación en Grandes Categorías Económicas).

<sup>g</sup> Preferencias: basadas en el Arancel Aduanero Común de la CEE, incluidas las concesiones resultantes de las negociaciones arancelarias Kennedy, y también las condicionadas a la abolición del principio del precio de venta americano (American Selling Price Principle) (concerniente a los productos químicos). Las preferencias se conceden dentro de ciertas cuotas arancelarias de entrada con franquicia que se fijan anualmente, y dentro de las cuotas de importación.

<sup>h</sup> Tasa específica, convertida en tasa porcentual a base de las importaciones de productos de Túnez efectuadas por Francia en 1964.

<sup>i</sup> Derechos estacionales.

## APÉNDICE IV

## A. — Importaciones preferenciales del Reino Unido procedentes de los países en desarrollo del Commonwealth

	<i>Importaciones preferenciales del Reino Unido procedentes de países en desarrollo del Commonwealth</i>				<i>Importaciones preferenciales totales<sup>c</sup> (en miles de dólares)</i>	<i>Total de importaciones<sup>e</sup> Reino Unido-países desarrollados del Commonwealth<sup>1</sup> (en miles de dólares)</i>	<i>Importaciones preferenciales como porcentaje del total de importaciones</i>
	<i>Productos básicos<sup>t</sup></i>		<i>Manufacturas<sup>t</sup></i>				
	<i>En miles de dólares</i>	<i>Como porcentaje</i>	<i>En miles de dólares</i>	<i>Como porcentaje</i>			
I. Productos alimenticios, bebidas y tabaco <sup>a</sup>	497 650	94.9	203 168	35.0	700 818	1 049 917	66.7
II. Materias primas y metales comunes <sup>b</sup>	26 732	5.1	13 967	2.4	40 699	534 135	7.6
III. Combustibles <sup>c</sup>	—	—	—	—	—	273 970	0
IV. Otras manufacturas <sup>d</sup>	—	—	362 662	62.6	362 662	450 810	80.4
<i>Total</i>	<i>524 382</i>	<i>100</i>	<i>579 797</i>	<i>100</i>	<i>1 104 179</i>	<i>2 308 832</i>	<i>47.8</i>
<i>del cual :</i>							
Comercio al que se aplican restricciones cuantitativas							
En miles de dólares	263 988		171 815		435 803		
Como porcentaje		50.3		29.6	39.5		

B. — Importaciones del Reino Unido procedentes de todo el mundo, de los países de la clase II y de los países del Commonwealth

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia *	Principales exportadores (de la clase II) con preferencias	Importaciones del Reino Unido procedentes de				Países de la clase II como porcentaje del total mundial	Commonwealth D como porcentaje de la clase II
					Todo el mundo	Países de la clase II (en miles de dólares)	Commonwealth D	Commonwealth DD		
<b>I. — Productos alimenticios, bebidas y tabaco</b>										
<b>A) NO ELABORADOS</b>										
<i>Comercio de más de 10 millones de dólares</i>										
061.1	17.01	Azúcar sin refinar . . . . .	Cuotas de precio negociado	Botswana, Lesotho, Islas Leeward, Islas Windward, Rhodesia, Mauricio, Honduras Británica, Barbados, Jamaica, Trinidad, Guayana británica . . . . .	366 951	268 696	204 022	85 249	73.2	75.9
121.0	24.01A	Tabaco en bruto . . . . .	Preferencia parcial 10% <sup>h</sup>	India, Rhodesia, Jamaica, Chipre, Tanganyika . . . . .	247 214	89 122	89 048	30 839	36.0	99.9
051.3	08.01B	Plátanos frescos . . . . .	7% <sup>h</sup>	Islas Windward, Jamaica, Ghana, Nigeria . . . . .	64 271	61 794	57 072	17	96.1	92.4
071.1	09.01A2	Café en grano, sin tostar . . . . .	1 ½% <sup>h</sup>	Kenia, Uganda, Ghana, India, Nigeria, Sierra Leona, Jamaica, Tanganyika, Trinidad, Papua . . . . .	65 395	63 826	32 325	—	97.6	50.6
221.3	12.01E	Nueces y almendras de palma . . . . .	10%	Nigeria, Sierra Leona, Ghana . . . . .	29 778	29 704	29 682	75	99.7	99.9
221.1	12.01E	Cacahuets . . . . .	10%	Nigeria, Rhodesia, India, Gambia, Tanganyika, Uganda . . . . .	29 637	24 506	23 661	4	82.7	96.6
221.2	12.01E	Copra . . . . .	10%	Papua y Nueva Guinea, otras islas del Pacífico (británicas), Samoa occidental . . . . .	10 936	10 932	10 865	16	100.0	99.4
<i>Total . . . . .</i>					814 182	548 580	446 675	116 200	67.4	81.4
<i>Comercio de entre 1 y 10 millones de dólares</i>										
051.71		Nueces comestibles:			(10 895	10 096	9 522	789)	92.7	94.3
	08.01E	Anacardos . . . . .	10%	India, Tanganyika. . . . .	3 646	3 646	3 612	—		
		Coco seco . . . . .	10%	Ceilán . . . . .	5 663	5 663	5 642	—		
		Ananás . . . . .	10%	Kenia . . . . .	925	312	151	612		
		Mangos, etc. . . . .	5%	Kenia, Botswana, Lesotho, Swazilandia . . . . .	661	475	117	186		
011.1	02.01A1a	Carne de ganado vacuno, fresca . . . . .	20%	} Botswana, Rhodesia . . . . .	239 941	118 949	9 252	72 200	49.6	7.8
	1b	Carne de ganado vacuno, refrigerada . . . . .	30% <sup>h</sup>							

## APÉNDICE IV (continuación)

## B. — Importaciones del Reino Unido procedentes de todo el mundo, de los países de la clase II y de los países del Commonwealth.

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia *	Principales exportadores (de la clase II) con preferencias	Importaciones del Reino Unido procedentes de				Países de la clase II como porcentaje del total mundial	Commonwealth D como porcentaje de la clase II
					Todo el mundo	Países de la clase II (en miles de dólares)	Commonwealth D	Commonwealth DD		
054.1		Patatas frescas:			(30 446	18 083	8 179	1 040)	59.4	45.2
	07.01IJa	Patatas frescas, nuevas . . . . .	16,8% <sup>h, 1</sup>	Chipre, Malta . . . . .	10 651	7 347	7 224	288		
	b		4,1% <sup>h, 1</sup>	Chipre . . . . .	14	9	9	—		
	IJ		7,8% <sup>h, 1</sup>	Chipre . . . . .	494	486	268	8		
	IJ		2,3% <sup>h, 1</sup>	Chipre, Malta . . . . .	19 287	10 241	678	744		
051.1	08.02A2	Naranjas, clementinas, mandarinas, tangerinas, frescas . . . . .	5% <sup>h, 1</sup>	Chipre, Jamaica, Rhodesia, Botswana . . . . .	70 230	28 839	3 940	16 102	41.1	13.7
051.2	08.02A1	Toronjas frescas . . . . .	C (ZD) 7% <sup>h</sup>	Chipre, Trinidad, Jamaica, Honduras Británica . . . . .	13 409	8 284	2 894	4 561	61.8	34.9
054.5		Otras legumbres frescas o secas:			(26 619	6 930	2 708	2 612)	26.0	39.1
	07.01A	Espárragos . . . . .	25,8% <sup>b, t</sup> 10% <sup>h, 1</sup>	Malta, Kenia . . . . .	227	28	10	9		
	C	Zanahorias . . . . .	27,5% <sup>h, 1</sup> 10%; 5% <sup>h, 1</sup>	Chipre . . . . .	3 993	1 607	1 587	18		
	07.01L	Cebollas, chalotes . . . . .	10%; 5% <sup>h, 1</sup>	Malta . . . . .	18 357	3 631	166	2 407		
	O	Ajo . . . . .	10%	Hong Kong, Kenia, Chipre . . . . .	194	24	10	3		
	P	Otras legumbres . . . . .	10%; 5%	Chipre, Kenia, Rhodesia, Uganda . . . . .	3 848	1 640	935	175		
221.7	12.01C	Semillas de ricino . . . . .	O (suspensión temporaria de la tarifa NMF = 7½%)	Tanganyika, Kenia, Uganda . . . . .	2 860	2 860	2 182	—	100.0	76.3
051.72		Nueces comestibles:			(5 733	2 139	2 131	—)	37.3	99.6
	08.05D	Nueces de nogal, etc. . . . .	10%	India . . . . .	5 261	1 985	1 982	—		
	08.05C	Almendras con cáscara . . . . .	10%	Chipre . . . . .	472	154	149	—		
051.5	08.04C2	Uvas frescas . . . . .	5% <sup>h, 1</sup>	Chipre . . . . .	25 361	1 838	1 587	9 792	7.2	86.3
075.29	09.10C	Espicias, curry, etc. . . . .	10%	Sierra Leona, Jamaica, India, Nigeria . . . . .	1 662	1 519	1 468	8	91.4	96.6
054.81	07.06B	Arrurruz fresco o seco, no incluida la mandioca . . . . .	5%	Nigeria, Barbados, Chipre, Jamaica . . . . .	1 938	1 922	1 426	—	99.2	74.2
031.3	03.03A1/C2	Crustáceos y moluscos congelados . . . . .	10%	Kenia, Barbados, Guayana británica, Hong Kong, Malasia . . . . .	10 166	1 775	1 148	104	17.5	64.7
				Total . . . . .	439 260	203 234	46 437	107 208	46.3	22.8

## Comercio de menos de 1 millón de dólares

075.24	09.08	Nuez moscada, macis, etc. . . . .	10%	Islas Windward, Malasia, Trinidad, India . . . . .	1 086	1 020	900	7	93.9	88.2
054.2		Frijoles, guisantes, etc.:			(27 907	4 413	820	5 736)	15.8	18.6
	07.05A	Guisantes partidos, secos . . . . .	15%	India, Kenia . . . . .	305	65	65	45		
	B	Guisantes enteros, secos . . . . .	12,7% <sup>h</sup>	Tanganyika, Kenia, India, Rhodesia	11 492	123	71	1 221		
	D	Frijoles blancos, secos . . . . .	4%	Kenia, Tanganyika, Rhodesia, Chipre . . . . .	10 298	1 483	209	2 708		
	E	Otras legumbres, secas . . . . .	10%; 5%	Tanganyika, Kenia, India, Rhodesia	5 812	2 742	475	1 762		
042.2	10.06A	Arroz quebrado . . . . .	8% <sup>h</sup>	Paquistán, Birmania, India . . . . .	10 373	4 531	677	1 397	43.7	14.9
051.2	08.02A3	Limones, etc., frescos . . . . .	5%	Chipre, Jamaica, Botswana . . . . .	6 970	1 011	643	1 113	14.5	63.6
221.8	12.01E	Otras semillas oleaginosas, n.e.p.	10%	Nigeria, Ghana, Kenia . . . . .	2 761	644	445	421	23.3	69.1
051.99	08.09A	Melones frescos . . . . .	5%	Chipre, Nigeria . . . . .	7 660	1 976	347	261	25.8	17.6
031.1	03.01C2	Pescado fresco, refrigerado o congelado . . . . .	10%	Hong Kong, Malasia . . . . .	58 933	806	232	4 643	1.4	28.8
075.23	09.07	Clavo de olor . . . . .	10%	Zanzíbar, Ceilán . . . . .	144	138	138	2	95.8	100.0
075.22	09.06	Canela . . . . .	5%	Seychelles, Ceilán, Malasia . . . . .	165	141	135	1	85.5	95.7
061.6	04.06	Miel natural . . . . .	3,8% <sup>b</sup>	Jamaica, Honduras Británica . . . . .	5 388	1 663	105	3 126	30.9	63.1
075.21	09.05	Vainilla . . . . .	10%	Uganda, Seychelles . . . . .	238	112	52	—	47.1	46.4
051.94	08.08D3	Fresas frescas . . . . .	10% <sup>a</sup>	Chipre, Kenia . . . . .	544	46	44	25	8.5	95.7
				Total . . . . .	122 169	16 501	4 538	16 732	13.5	27.5
				Total no elaborado . . . . .	1 375 611	768 315	497 650	240 140	55.9	64.8

## B) ELABORADOS

## Comercio de más de 10 millones de dólares

081.3		Tortas y harina de semillas oleaginosas, etc.:			(97 270	72 516	63 415	23 544)	74.6	87.4
	23.04A	Aceite: tortas y harina de soja . . . . .	10%	India, Nigeria, Birmania . . . . .	21 612	471	471	21 109		
	B	Otros aceites . . . . .	10%	Birmania, India, Nigeria, Tanganyika, Paquistán, Uganda, Gambia	75 658	72 045	62 944	2 435		
422.2	15.07E	Aceite de palma refinado . . . . .	10%	Nigeria, Malasia . . . . .	26 649	26 649	26 645	—	100.0	100.0
		Aceite de palma sin refinar . . . . .	Suspensión temporaria							
013.8	16.02B1c	Otros preparados o conservas de carne, envasados herméticamente	15%	Kenia, Rhodesia, Tanganyika, Territorios del África sudoccidental, Gibraltar . . . . .	179 372	37 993	16 312	13 707	21.2	42.9
421.4	15.07c	Aceite de cacahuete . . . . .	15%	Nigeria, Gambia, India . . . . .	15 575	15 365	15 365	125	98.7	100.0
422.3	15.07c	Aceite de coco (copra) . . . . .	15%	Ceilán, Viti, Papua y Nueva Guinea	13 547	13 547	13 490	—	100.0	99.6
081.4	23.01B	Harina de pescado y de carne, no incluida la harina de arenque . . . . .	10%	Territorios del África sudoccidental, Paquistán, Tanganyika . . . . .	31 183	24 907	12 864	5 192	79.9	51.6
053.9		Frutas y nueces, preparadas o conservadas, n.e.p.:			(116 612	17 404	11 959	68 002)	14.9	68.7
	20.06A1	Manzanas . . . . .	3% <sup>h</sup>	Barbados . . . . .	342	17	17	281		
	2	Albaricoques, peras . . . . .	12% <sup>h</sup>	Jamaica, Malasia, Nigeria . . . . .	62 092	270	12	54 068		
	2	Melocotones . . . . .	6%							
	5	Toronjas . . . . .	C(ZD) NMF = 0	Honduras Británica, Chipre, Jamaica, Trinidad . . . . .	8 014	6 653	4 018	1 207		
	7b	Naranjas, etc. . . . .	7 ½%	Chipre, India . . . . .	11 399	261	92	23		
	8	Ananás . . . . .	5% <sup>h</sup>	Kenia, Malasia, Botswana . . . . .	16 158	8 097	6 858	6 512		
	9	Nueces . . . . .	7 ½%	India, Malasia, Hong Kong . . . . .	33	7	7	8		

## APÉNDICE IV (continuación)

## B. — Importaciones del Reino Unido procedentes de todo el mundo, de los países de la clase II y de los países del Commonwealth.

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia *	Principales exportadores (de la clase II) con preferencias	Importaciones del Reino Unido procedentes de				Países de la clase II como porcentaje del total mundial	Commonwealth D como porcentaje de la clase II
					Todo el mundo	Países de la clase II (en miles de dólares)	Commonwealth D	Commonwealth DD		
	10	Otras frutas . . . . .	15 1/8%	Barbados, Hong Kong, India, Tanganyika . . . . .	3 709	439	350	330		
	B1b	Nueces mezcladas . . . . .	7 1/2%	Hong Kong . . . . .	5 499	11	11	580		
	2/3	Frutas endulzadas, mezcladas . . . . .	3 chelines por quintal inglés; 0	Chipre . . . . .	3 416	88	74	2 890		
	C1	Manzanas preparadas en otra forma . . . . .	3,4% <sup>h</sup>	Malasia, Kenia . . . . .	2 094	6	6	1 438		
	3	Toronjas preparadas en otra forma . . . . .	C(ZD) NMF = 0	Chipre, Rhodesia . . . . .	1 451	884	17	58		
	5	Nueces preparadas en otra forma . . . . .	7 1/2%	India . . . . .	211	23	19	99		
	6	Otras frutas preparadas en otra forma . . . . .	5 chelines y 6 peniques por quintal inglés; 3 chelines por quintal inglés 10%; 0	Kenia, Malasia, India . . . . .	2 194	648	478	508		
				Total . . . . .	480 208	208 381	160 050	110 570	43.4	76.8
<i>Comercio de entre 1 y 10 millones de dólares</i>										
081.2	23.02	Alimentos para los animales: Salvados, moyuelos, etc. . . . .	10%	Birmania, India, Nigeria, Tanganyika . . . . .	24.387	16 251	9 053	5 338	66.6	55.7
112.4	22.09A2	Bebidas alcohólicas destiladas: Licores, cordiales, etc. . . . .	Preferencia parcial 1,9% <sup>h</sup>	Jamaica, Trinidad, Gibraltar . . . . .	(43 040) 228	7 256	6 299	1 600)	16.9	86.8
	B1	Licores espirituosos almacenados durante 3 años o más . . . . .	Preferencia parcial 13% <sup>h</sup>	Jamaica, Barbados, Trinidad . . . . .	30 368	1 580	662	1 419	5.2	41.9
	B2	Ron . . . . .	C (ZD) Preferencia parcial 25% <sup>h</sup>	Barbados, Guayana británica, Jamaica, Trinidad, Gibraltar, Chipre . . . . .	12 444	5 619	5 581	179	45.2	99.3
053.5	20.07A1a	Jugos de frutas. . . . .	C (ZD)	Honduras británica, Jamaica, Trinidad . . . . .	(20 961) 12 372	11 225	5 212	4 263)	53.6	45.6
	b	Toronjas, naranjas, etc., no endulzadas . . . . .	(NMF = 0)	Paquistán . . . . .	99	32	21	27		
	2a	Toronjas, naranjas, etc., endulzadas . . . . .	C(ZD) 3%	Islas Windward, Ghana, Jamaica, Trinidad . . . . .	3 454	1 619	1 104	194		
	b	Limones, etc., endulzados . . . . .	18%	Antigua . . . . .	7	6	6	1		
	B	Uvas . . . . .	10%	Chipre, Kenia, Jamaica . . . . .	2 515	410	263	1 224		
	B	Ananás . . . . .	5%	Chipre, Kenia, Jamaica . . . . .	2 514	410	263	1 223		
032.01	16.04E	Pescado en lata . . . . .	10%	Territorios del Africa sudoccidental, Hong Kong . . . . .	14 121	4 188	4 141	980	29.7	98.9
054.89	12.08B	Productos vegetales, n.e.p. . . . .	10%	Chipre . . . . .	4 134	3 017	3 013	148	73.0	99.9

0.133	16.03A	Extractos de carne de vaca o de ternera . . . . .	10%	Tanganyika, Kenia, Rhodesia, Nigeria . . . . .	5 691	3 937	2 595	1 101	69.2	65.9
422.5	15.07B	Aceite de ricino . . . . .	12½%	India . . . . .	5 721	4 850	2 265	—	84.8	46.7
112.1		Vino: Preferencia parcial		(59 302	2 111	1 993	7 307)	3.6	94.4	
	22.05A1a	Vino ligero, no embotellado . .	14,2% <sup>h</sup>	Chipre . . . . .	24 606	1 731	1 632	1 221		
	B1a	Otros vinos no embotellados . .	43,4% <sup>h</sup>	Chipre . . . . .	34 696	380	361	6 086		
023.0	04.03	Mantequilla fresca, salada . . .	RC NMF = 0	Kenia, Nigeria . . . . .	441 391	8 904	1 095	267 824	2.0	12.3
				Total . . . . .	618 748	61 739	35 666	288 561	10.0	57.8

Comercio de menos de 1 millón de dólares

055.5		Legumbres preparadas o en conserva:			(43 199	1 365	929	3 557)	3.2	68.1
	20.01	Legumbres preparadas o conservadas en vinagre . . . . .	10%	India, Hong Kong, Paquistán . .	2 146	410	370	509		
	20.02A1	Aceitunas en envases herméticos de un peso de no más de un quintal inglés . . . . .	7½%	Chipre . . . . .	161	89	67	—		
	C1a	Espárragos, frijoles, guisantes envasados herméticamente . .	10%	Trinidad, Paquistán, Hong Kong .	2 074	66	50	584		
	C1b1	Pulpa o pasta de tomate envasadas herméticamente . . . . .	5%	Malta . . . . .	10 528	15	10	—		
	2	Otros tomates envasados herméticamente . . . . .	5%	Malta, India, Chipre . . . . .	23 299	329	28	221		
	d	Otras legumbres envasadas herméticamente . . . . .	15%	Jamaica, India, Chipre . . . . .	4 583	432	386	1 987		
	C2b	Legumbres no envasadas herméticamente, no incluidas las patatas fritas . . . . .	10%	Hong Kong, India . . . . .	408	24	18	256		
122.1	24.02A1	Puros . . . . .	C(ZD) Preferencia parcial 4,7% <sup>h</sup>	Jamaica, Birmania . . . . .	5 252	2 776	913	25	52.9	32.9
099.09	21.07	Preparados alimenticios, n.e.p. .	10%	Jamaica, India, Hong Kong, Chipre, Ceilán, Malasia, Paquistán . . .	5 093	719	617	1 444	14.1	85.8
091.4	15.13	Margarina, sucedáneos de la manteca de cerdo, etc. . . . .	10%	Kenia, Nigeria . . . . .	12 376	682	576	6 874	5.5	84.4
431.42	15.15	Cera de abejas, etc . . . . .	5%	Tanganyika, Kenia, Nigeria . . .	997	703	517	147	70.5	73.5
032.2		Crustáceos, preparados o conservados:								
	16.05B1	Camarones en lata . . . . .	7½%	India, Paquistán . . . . .						
	2a	Crustáceos congelados o conservados en vinagre . . . . .	10%	Territorio del Africa sudoccidental, Hong Kong . . . . .	15 394	958	461	832	6.2	48.1
	C	Langostinos en lata . . . . .	7½%	Paquistán, India . . . . .						
	D	Otros . . . . .	10%	Guinea británica, India . . . . .						
024.0	04.04A2	Queso . . . . .	15%	Chipre, Kenia . . . . .	106 426	409	345	81 871	0.4	84.4
075.1	09.04B	Pimienta y pimentón molidos . .	10%	Jamaica, Kenia, Malasia . . . . .	873	394	338	17	45.1	85.8
071.1	09.01A1	Café tostado o molido . . . . .	Preferencia parcial ½% <sup>h</sup>	Kenia, Chipre, India . . . . .	498	381	291	28	76.5	76.4
099.04	21.04	Salsas, etc. . . . .	10%	Hong Kong, Jamaica, Malasia . .	876	265	263	118	30.3	99.2

APÉNDICE IV (continuación)

B. — Importaciones del Reino Unido procedentes de todo el mundo, de los países de la clase II y de los países del Commonwealth.

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia *	Principales exportadores (de la clase II) con preferencias	Importaciones del Reino Unido procedentes de				Países de la clase II como porcentaje del total mundial	Commonwealth D como porcentaje de la clase II
					Todo el mundo	Países de la clase II (en miles de dólares)	Commonwealth D	Commonwealth DD		
431.1		Aceites vegetales:			(620	248	247	257)	40.0	99.6
	15.08B	Aceite de ricino . . . . .	12½%	India . . . . .	50	50	50	—		
	C	Aceite de coco, etc. . . . .	15%	Ceilán . . . . .	466	129	129	257		
	D	Otros aceites. . . . .	10%	Nigeria . . . . .	104	69	68	—		
053.63	08,11F	Frutas temporariamente preservadas . . . . .	15%	India, Jamaica . . . . .	1 457	246	246	167	16.9	100.0
022.2	04.02A2	Leche entera en polvo . . . . .	C(ZD)+Permiso 3% <sup>h</sup>	Kenia . . . . .	26 175	231	231	14 985	0.9	100.0
061.2	17.02	Azúcar refinado . . . . .	RC. Preferencia parcial 8½%. Preferencia completa de 10%; Irlanda únicamente: 95% de importaciones preferenciales	Uganda, Trinidad . . . . .	9 668	512	221	3 352	5.3	43.2
422.1	15.07C	Aceite de linaza . . . . .	15%	India . . . . .	10 038	2 611	205	2 179	26.0	7.9
421.5	15.07D	Aceite de oliva . . . . .	10%	Chipre . . . . .	2 002	172	158	2	8.6	91.9
055.1	07.04D1/2	Legumbres deshidratadas (no incluidas las leguminosas) . . . . .	15%; 10%	Rhodesia, Chipre, Hong Kong . . . . .	1 334	415	145	387	31.1	34.9
073.0		Cacao en polvo, endulzado:			(1 188	106	100	101)	8.9	94.3
	18.06B	Cacao en polvo, endulzado . . . . .	4% <sup>h</sup>	India . . . . .	100	88	88	7		
	C1	Cacao en polvo que contiene leche, café, etc. . . . .	3% <sup>h</sup>	India . . . . .	1 088	18	12	94		
112.3	22.03A2	Cerveza que no pase de 1030° . . . . .	2½% <sup>h</sup> , Preferencia parcial	Jamaica, Hong Kong, Trinidad . . . . .	24 266	93	93	21 344	0.4	100.0
055.44	11.06C	Harina de arrurruz, etc. . . . .	10%	Nigeria, Tanganyika, Malasia. . . . .	83	82	82	—	98.8	100.0
099.02	21.02B	Extractos de té . . . . .	10%	Malasia, Ceilán, Uganda . . . . .	84	69	69	1	82.1	100.0
052.03	08.04B	Uvas, etc., secas . . . . .	3% <sup>h</sup>	Chipre, Paquistán . . . . .	26 327	1 392	67	13 812	5.3	4.8
047.02	11.02C	Sémola y semolina de cereales . . . . .	10%	Rhodesia, Chipre . . . . .	10 519	102	51	844	1.0	50.0
071.3	21.02A	Extractos de café, etc. . . . .	Preferencia parcial ½% <sup>h</sup>	India . . . . .	6 340	156	51	913	2.5	32.7
048.3	19.03	Macarrones, spaghetti, etc. . . . .	10%	Hong Kong, Malta . . . . .	1 718	(100)	47	8	5.8	47.0
048.42	19.08	Bizcochos, barquillos, etc. . . . .	10%	India . . . . .	2 693	48	46	1 246	1.8	95.8
431.2	15.12B	Aceite de coco hidrogenado . . . . .	15%	Papúa . . . . .	49	41	41	—	83.7	100.0
081.93	23.03B	Pulpa de remolacha, etc. . . . .	10%	India, Paquistán . . . . .	535	40	39	479	7.5	97.5
055.41	11.03	Harinas de leguminosas . . . . .	10%	Kenia, Uganda, Nigeria, India . . . . .	197	38	38	93	19.3	100.0
062.01	17.04B	Dukes de azúcar . . . . .	12% <sup>h</sup>	India, Chipre, Jamaica . . . . .	3 053	92	15	1 381	3.0	16.3
071.1	09.01B	Cáscara y cascarilla de café . . . . .	5%	India, Jamaica, Nigeria . . . . .	10	10	10	—	100.0	100.0
				Total . . . . .	319 340	15 456	7 452	156 464	4.8	48.2
				Total elaborado . . . . .	1 418 297	285 596	203 168	555 595	20.1	71.1
				Total de productos alimenticios, etc., no elaborados y elaborados	2 793 907	1 053 891	700 818	795 735	37.7	66.5

II. — Materias primas y metales comunes

A) NO ELABORADOS

Comercio de más de 10 millones de dólares

276.4 25.24 Asbesto . . . . . 10%

Comercio de entre 1 y 10 millones de dólares

265.8 Fibras textiles vegetales, n.e.p.:  
 57.04 Bonote . . . . . 10%  
 291.11 05.08B Huesos y núcleos córneos y sus  
 desperdicios, no incluida la  
 oseína . . . . . 5%  
 276.1 27.15 Asfalto natural y betún . . . . . 5%

Comercio de menos de 1 millón de dólares

292.3 Materias vegetales para trenzar:  
 14.01C Caña de roten . . . . . 7½%  
 D Otras, no incluidas la rafia y la  
 caña común . . . . . 10%  
 291.12 05.09 Cuernos, astas, etc. . . . . 5%  
 292.2 13.02C Otras gomas naturales, etc. . . . . 5%  
 276.52 25.26B Mica, desperdicios . . . . . 5%  
 276.22 25.04 Grafito natural. . . . . 10%  
 292.69 06.02A Plantas vivas, n.e.p. . . . . 10%  
 292.4 12.07E2 Otras plantas para farmacia, etc. . . . . 10%  
 292.94 14.04 Semillas, nueces, etc. para tallar . . . . . 5%  
 292.1 Productos vegetales en bruto:  
 13.01D Plantas, no incluidas las bayas  
 persas, etc. . . . . 5%  
 275.22 25.12B Tierras de infusorios, etc. . . . . 4%  
 292.71 Flores cortadas, etc.  
 06.03B Flores cortadas, etc. . . . . 4½ peniques por  
 libra  
 G Flores cortadas, etc. . . . . 50%<sup>a</sup>  
 292.92 Materias vegetales para relleno:  
 14.02C Kapoc . . . . . 5%  
 292.5 12.03B Semillas, frutas para plantaciones . . . . . 10%  
 292.99 14.05D Otros productos de origen vegetal,  
 n.e.p. . . . . 5%  
 276.21 25.07B Andalucita, cianita, etc. . . . . 4%  
 273.13 25.16B Pórfido, basalto, etc., no incluido  
 el granito . . . . . 5%  
 291.96 05.07B1 Plumas de aves, etc. . . . . 5%

Rhodesia, Basutolandia, Chipre . . . . .	31 165	13 723	13 723	17 061	44.0	100.0
<i>Total</i> . . . . .	31 165	13 723	13 723	17 061	44.0	100.0
India, Paquistán, Ceilán . . . . .	4 739	4 707	3 221	—	99.3	68.4
India, Paquistán, Nigeria, Adén. . . . .	4 720	4 106	2 977	30	87.0	72.5
Trinidad . . . . .	3 916	2 681	2 645	—	68.5	98.7
<i>Total</i> . . . . .	13 375	11 494	8 843	30	85.9	76.9
Hong Kong, Malasia . . . . .	(1 916)	1 163	935	10)	60.7	80.4
Hong Kong, Malasia . . . . .	986	712	621	3		
Hong Kong, Malasia . . . . .	930	451	314	7		
India, Paquistán, Nigeria. . . . .	1 120	784	458	128	70.0	58.4
India, Malasia, Honduras Británica . . . . .	518	451	449	20	87.1	99.6
India . . . . .	494	428	427	42	86.6	99.8
Ceilán, Paquistán . . . . .	815	408	396	—	50.1	97.1
Malta . . . . .	1 046	365	252	35	34.9	69.0
India, Jamaica, Sierra Leona, Chipre . . . . .	629	256	229	154	40.7	89.5
Jamaica, Tanganyika, Zanzibar . . . . .	227	227	227	—	100.0	100.0
India . . . . .	174	154	152	—	88.5	98.7
Kenia . . . . .	2 299	200	145	36	8.7	72.5
Malta . . . . .	(590)	142	133	289)	24.1	93.7
Malta . . . . .	54	16	15	1		
Malta, Rhodesia . . . . .	536	126	118	288		
Tanganyika, Ceilán . . . . .	250	235	122	—	94.0	51.9
Chipre, Malta, Rhodesia . . . . .	12 565	118	86	4 774	0.9	72.9
India, Paquistán, Chipre . . . . .	835	326	75	428	39.0	23.0
Rhodesia . . . . .	3 294	88	38	402	2.7	43.2
India . . . . .	1 052	34	27	100	3.2	79.4
Hong Kong, Malasia . . . . .	262	22	15	35	8.4	68.2
<i>Total</i> . . . . .	28 086	5 401	4 166	6 453	19.2	77.1
<i>Total no elaborado</i> . . . . .	72 626	30 618	26 732	23 544	42.2	87.3

## APÉNDICE IV (continuación)

## B. — Importaciones del Reino Unido procedentes de todo el mundo, de los países de la clase II y de los países del Commonwealth.

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia *	Principales exportadores (de la clase II) con preferencias	Importaciones del Reino Unido procedentes de				Países de la clase II como porcentaje del total mundial	Commonwealth D como porcentaje de la clase II
					Todo el mundo	Países de la clase II (en miles de dólares)	Commonwealth D	Commonwealth DD		
<b>B) ELABORADOS</b>										
<i>Comercio de más de 10 millones de dólares</i>					<i>Total</i> . . . . .	Cero	Cero	Cero	Cero	
<i>Comercio de entre 1 y 10 millones de dólares</i>										
292.91	13.03D	Opio, etc., no incluido el agar-agar	10%	India, Kenia, Paquistán, Tanganyika	10 422	6 554	6 413	62	62.9	97.8
682.21	74.03	Barras, varillas, etc., de cobre . .	10%: 8%	Rhodesia . . . . .	4 319	1 494	1 494	1 904	34.6	100.0
672.		Lingotes y otras formas, de hierro o acero:			(35 019	1 315	1 315	9 066)	3.8	100.0
	73.06B2	Lingotes, etc. . . . .	9½% <sup>h</sup>	Rhodesia . . . . .	1 123	1 003	1 003	—		
	73.07A	Desbastes cuadrados o rectangulares, etc. . . . .	10.2% <sup>h</sup>	Rhodesia . . . . .	33 896	312	312	9 066		
				<i>Total</i> . . . . .	49 760	9 363	9 222	11 032	18.8	98.5
<i>Comercio de menos de 1 millón de dólares</i>										
266.23	56.04A	Fibras artificiales discontinuas . .	Preferencia parcial 1.5% <sup>h</sup>	Malta . . . . .	16 235	857	857	65	5.3	100.0
686.1	79.01A2	Zinc sin forjar . . . . .	1.2% <sup>h</sup>	Rhodesia . . . . .	63 256	5 702	824	37 129	9.0	14.5
241.2	44.02	Carbón vegetal. . . . .	5%	Guayana británica, Ceilán, Kenia .	1 717	799	792	62	46.5	99.1
243.32	44.13B/C	Madera cepillada, con lengüetas, etc., no coníferas (para entarimados) . . . . .	15%: 5%	Ghana, Rhodesia, Malasia . . . . .	9 323	900	777	7 121	9.7	86.3
684.2		Aluminio trabajado:			(16 108	408	408	2 703)	2.5	100.0
	76.02	Barras, varillas, etc. de aluminio	8%	Hong Kong . . . . .	4 182	43	43	2 450		
	76.03B	Planchas, etc., de aluminio . . .	8%	Hong Kong . . . . .	11 926	365	365	253		
262.8	53.05B	Tapas de lana, sin contenido de fibras artificiales . . . . .	10%	India . . . . .	6 737	1 130	380	1 750	16.8	33.6
673.21	73.10D2	Barras, varillas, etc., de hierro o acero . . . . .	10.2% <sup>h</sup>	India . . . . .	22 053	332	332	743	1.5	100.0
682.1	74.01B2	Aleaciones de cobre . . . . .	5%	Rhodesia . . . . .	427	283	283	—	66.3	100.0
671.4	73.02H2b	Ferromanganeso . . . . .	17% <sup>h</sup>	India . . . . .	4 598	44	44	4 201	1.0	100.0
231.2	40.02A	Caucho sintético . . . . .	4%	India, Malasia . . . . .	32 419	20	19	13 920	0.1	95.0
263.2	55.02B	Borra de algodón, blanqueada . .	5% <sup>h</sup>	Paquistán, India, Hong Kong. . .	493	38	18	—	7.7	47.4
681.21	71.09B	Metales del grupo del platino (no incluido el platino) . . . . .	5%	Hong Kong . . . . .	724	11	11	155	1.5	100.0
				<i>Total</i> . . . . .	174 090	10 524	4 745	67 849	6.0	45.1
				<i>Total elaborado</i> . . . . .	223 850	19 887	13 967	78 881	8.9	70.2
				<i>Total de materias primas y metales comunes</i> . . . . .	296 476	50 505	40 699	102 425	17.0	80.6

III. — Otras manufacturas

B) ELABORADAS

Comercio de más de 10 millones de dólares

652.1/2		Otros tejidos de algodón, blanqueados y sin blanquear:	RC							
	55.09A1		Preferencia parcial		(151 322	45 251	36 374	13 026)	29.9	80.4
	2		2 5/8 % <sup>h</sup>	India, Hong Kong . . . . .	4 164	36	18	833		
	3		2 5/8 % <sup>h</sup>	India, Hong Kong . . . . .	708	30	29	8		
			17 1/2 %	Hong Kong, India, Malasia, Paquistán . . . . .	146 450	45 185	36 327	12 185		
841.44		Prendas exteriores de punto:	exRC (1.8 millones de dólares)		(43 334	21 048	20 264	3 499)	48.6	96.3
	60.05A1a	Con más del 20% de seda o de fibras artificiales . . . . .		Hong Kong . . . . .	232	23	23	6		
	b1			Hong Kong . . . . .	231	61	56	2		
	2			Hong Kong . . . . .	517	149	147	106		
	5			Hong Kong . . . . .	8 556	2 102	2 024	313		
	B1a1			Preferencia parcial	Hong Kong . . . . .	139	105	105	2	
	2	Con una proporción de entre el 5% y el 20% de seda o de fibras artificiales . . . . .	2% <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . .	85	68	68	—		
	3			Hong Kong, India . . . . .	3 276	2 254	2 240	310		
	b2			Hong Kong . . . . .	107	30	30	4		
	3			Hong Kong, India . . . . .	2 550	525	60	19		
	B3			Hong Kong . . . . .	35	18	18	2		
	C1	Otras . . . . .		Hong Kong . . . . .	24	13	13	—		
	C2a		Preferencia total	Hong Kong, India . . . . .	1 221	729	700	14		
	b		20%	Hong Kong, India . . . . .	26 371	14 971	14 780	2 721		
841.11		Ropa exterior para caballeros y jóvenes, excepto la de punto:	exRC (18.2 millones de dólares)		(31 754	19 629	19 424	3 323)	61.8	99.0
	61.01A2	Con más del 20% de seda o de fibras artificiales . . . . .	Preferencia parcial	Hong Kong . . . . .	3 529	663	657	471		
	B2	Con una proporción de entre el 5% y el 20% de seda o fibras artificiales . . . . .	2% <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . .	1 829	202	199	44		
	C	Otras . . . . .	20%	Hong Kong, Malasia, Malta . . . . .	26 396	18 764	18 568	2 808		
611.3/4		Cueros de becerro y de otros bovinos, etc.:			(37 678	16 629	15 118	15 284)	44.1	90.9
	41.02A	Pieles de becerro . . . . .	16%	India, Paquistán, Kenia . . . . .	17 341	2 139	1 180	12 147		
	B1	Pieles de otros bovinos y de equinos . . . . .	12%	India, Paquistán, Kenia . . . . .	5 621	1 121	693	2 649		
	B2		8%	India, Paquistán, Kenia . . . . .	14 716	13 369	13 245	488		
841.13		Ropa interior para caballeros y jóvenes, excepto la de punto:	exRC (14.9 millones de dólares)		(21 925	16 649	15 109	2 408)	75.9	90.8
	61.03A2	Con más del 20% de seda o de fibras artificiales . . . . .	Preferencia parcial	Hong Kong . . . . .	378	129	129	7		
	B2	Con una proporción de entre el 5% y el 20% de seda o fibras artificiales . . . . .	2% <sup>h</sup>	Hong Kong, India . . . . .	126	72	62	10		
	C	Otras . . . . .	Preferencia total	Hong Kong, India, Paquistán. . . . .	21 421	16 448	14 918	2 391		
			20%							

## APÉNDICE IV (continuación)

## B. — Importaciones del Reino Unido procedentes de todo el mundo, de los países de la clase II y de los países del Commonwealth.

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia <sup>a</sup>	Principales exportadores (de la clase II) con preferencias	Importaciones de Reino Unido procedentes de				Países de la clase II como porcentaje del total mundial	Commonwealth D como porcentaje de la clase II
					Todo el mundo	Países de la clase II (en miles de dólares)	Commonwealth D	Commonwealth DD		
656.91		Ropa de cama, etc., de materias textiles . . . . .	3% <sup>h</sup>		(23 230	14 728	14 654	842)	63.4	99.5
	62.02A			Hong Kong . . . . .	422	12	12	16		
	C1	De algodón . . . . .	Preferencia parcial RC-20%	Hong Kong, Malasia, India, Chipre	1 541	895	893	48		
	2a	De algodón . . . . .	17½%	Hong Kong, India, Malasia, Paquistán . . . . .	14 715	10 408	10 352	715		
	2b	De algodón . . . . .	20%	Hong Kong, India, Malasia, Paquistán . . . . .	6 552	3 413	3 397	63		
841.12		Ropa exterior para señoras, niñas y niños pequeños:			(33 322	14 645	14 288	6 226)	43.9	97.6
	61.02A1a	Con más del 20% de seda o fibras artificiales . . . . .	Preferencia parcial 2% <sup>h</sup>	Hong Kong, India . . . . .	518	62	62	24		
	c			Hong Kong, India . . . . .	946	449	446	25		
	2a			Hong Kong . . . . .	115	18	17	3		
	b			Hong Kong . . . . .	654	262	238	32		
	c			Hong Kong . . . . .	1 451	91	86	240		
	e			Hong Kong, India . . . . .	4 000	397	362	94		
	B1a			Hong Kong . . . . .	341	247	247	33		
	2b			Hong Kong . . . . .	63	14	14	2		
	c			Hong Kong . . . . .	2 307	179	19	88		
	C1			Hong Kong . . . . .	84	21	21	19		
	2	Otras . . . . .	RC: 20%	Hong Kong, Malta . . . . .	720	265	259	11		
	3a			Hong Kong . . . . .	10 027	5 113	5 087	3 800		
	b			Hong Kong, Malasia, India . . . . .	12 096	7 527	7 430	1 855		
653.4		Tejidos de yute: . . . . .	C(PE)		(14 518	13 874	13 874	345)	95.6	100.0
	57.10A2		Preferencia parcial 5% <sup>h</sup>	India . . . . .	447	447	447	1		
	B		Preferencia total 20%	India, Paquistán . . . . .	14 071	13 427	13 427	344		
841.43		Ropa interior de punto:	exRC (11.6 millones de dólares)		(17 661	12 195	12 137	303)	69.1	99.5
	60.04A2	Con más del 20% de seda o fibras artificiales . . . . .	Preferencia parcial 2% <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . .	2 627	910	897	30		
	B2a	Con una proporción entre el 5% y el 20% de seda o fibras artificiales		Hong Kong, Paquistán . . . . .	10	10	10	—		
	C1	Otras . . . . .	Preferencia total 20%	Hong Kong . . . . .	853	796	796	1		
	2			Hong Kong, Paquistán . . . . .	14 171	10 479	10 434	272		

894.23	Juguetes, n.e.p.:			(21 600	11 638	11 614	1 023)	53.9	99.8
97.03A	Con más del 20% de seda o fibras artificiales . . . . .	Preferencia parcial 2½ <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . .	343	38	38	66		
B	Otros . . . . .	Preferencia total 12½%	Hong Kong, India . . . . .	21 257	11 600	11 576	957		
841.41	Guantes, etc., de punto . . . . .	exRC (6.8 millones de dólares)		(12 283	11 055	11 053	85)	90.0	100.0
60.02A2	Con más del 20% de seda o fibras artificiales . . . . .	Preferencia parcial 2½% <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . .	1 313	951	949	3		
B1a	} Que contienen entre un 5% y un 20% de seda o fibras artificiales	5% <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . .	14	13	13	—		
2a			Hong Kong . . . . .	304	300	300	—		
b	Excepto los que contienen algodón . . . . .	2½% <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . .	98	55	55	—		
CI	Que contienen algodón (excepto los guantes de astracán) . . . . .	Preferencia total 25%	Hong Kong, India, Malta . . . . .	6 433	6 350	6 350	26		
2	Otros . . . . .	20%	Hong Kong . . . . .	4 121	3 386	3 386	56		
851.02	Calzado con suela de cuero o de caucho: Con menos de un 5%, en peso, de seda, de fibras artificiales o de ambas cosas			(50 382	11 001	10 966	7 314)	21.8	99.7
64.02A2a	Que contienen pieles finas . . . . .	9,6d.-4s./par	Hong Kong . . . . .	76	59	59	6		
B2aI	id. para caballero o niño . . . . .	7½%; 10% <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . .	72	12	12	44		
II	id. para señora . . . . .	5% <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . .	370	147	147	172		
A2bII	Que no contienen pieles finas . . . . .	4s./par	Hong Kong, India . . . . .	332	315	315	4		
II	id. . . . .	1s.6d./par	Hong Kong, India . . . . .	1 040	889	889	22		
iii	id. . . . .	28% <sup>h</sup>	Hong Kong, India . . . . .	5 676	3 963	3 961	44		
II	id. . . . .	22% <sup>h</sup>	Hong Kong, India . . . . .	3 004	2 537	2 537	17		
B2bI	id. para caballero. . . . .	7½% <sup>h</sup>	Hong Kong, India, Paquistán. . . . .	13 429	1 063	1 053	2 015		
II	id. para señora. . . . .	5% <sup>h</sup>	Hong Kong, India Paquistán. . . . .	24 090	1 478	1 455	4 819		
III	id. para niño . . . . .	10% <sup>h</sup>	India, Hong Kong, Paquistán. . . . .	2 128	511	511	161		
	Con más de un 5%, en peso, de seda, de fibras artificiales o de ambas cosas . . . . .	Preferencia parcial							
B1aII	Que contienen pieles finas, para señora . . . . .	1% <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . .	43	12	12	7		
bII	Que no contienen pieles finas, para caballero . . . . .		Hong Kong . . . . .	122	15	15	3		
651.3	55.05B Hilados de algodón, sin blanquear	RC 7½%	India, Hong Kong . . . . .	19 877	11 853	10 222	981	59.6	86.2
			Total . . . . .	478 886	220 195	205 097	54 659	46.0	93.1

APÉNDICE IV (continuación)

B. — Importaciones del Reino Unido procedentes de todo el mundo, de los países de la clase II y de los países del Commonwealth.

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia *	Principales exportadores (de la clase II) con preferencias	Importaciones del Reino Unido procedentes de				Países de la clase II como porcentaje del total mundial	Commonwealth D como porcentaje de la clase II
					Todo el mundo	Países de la clase II (en miles de dólares)	Commonwealth D	Commonwealth DD		
<i>Comercio de 1 millón a 10 millones de dólares</i>										
611.92		Cuero, n.e.p.:			(10 099	9 694	9 694	30)	95.9	100.0
	41.04A1	Pieles de caprinos y cabritilla curtidas . . . . .	8%	India, Paquistán . . . . .	479	272	272	5		
	2	Pieles curtidas, excepto las de cabritilla glaseadas . . . . .	12%	Paquistán, India, Nigeria . . . . .	325	158	158	25		
	B	Sin curtir . . . . .	8%	India, Paquistán, Nigeria . . . . .	9 295	9 264	9 264	—		
851.01		Calzado consuela y palas de caucho o de materia plástica artificial:			(14 900	9 051	9 050	302)	60.7	100.0
	64.01A	Que contienen pieles finas . . . . .	9,6d.-4s./par	Hong Kong . . . . .	49	14	14	—		
	B1a	Que no contienen pieles finas . . . . .	63% <sup>h</sup> 23% <sup>h</sup> 16% <sup>h</sup> 12% <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . .	1 069	823	823	114		
	b			Hong Kong . . . . .	3 653	1 995	1 995	132		
	2a			Hong Kong, Kenia, Malasia . . . . .	8 143	5 266	5 265	46		
	2b			Hong Kong, Malasia, India . . . . .	1 986	953	953	10		
657.5		Alfombras, etc., de nudo			(23 517	19 506	8 252	82)	82.9	42.3
	58.01A3		6½% <sup>h</sup>	India, Paquistán . . . . .	23 243	19 455	8 203	63		
	B3		17½% <sup>h</sup>	India, Hong Kong . . . . .	274	51	49	19		
724.2	85.15	Aparatos receptores de radio-difusión, etc. . . . .	15%	Hong Kong, Rhodesia . . . . .	22 354	7 894	7 860	1 134	35.3	99.6
611.91	41.03B	Pieles de ovinos, sin curtir . . . . .	8%	India, Paquistán . . . . .	7 659	7 190	7 190	429	93.4	100.0
711.42/6		Turbinas de reacción y de gas para aeronaves			(68 788	17 304	7 101	8 337)	25.2	41.0
	84.08D1		7½%	India, Malasia, Paquistán, Bahrein	43 009	9 855	3 863	5 689		
	2			India, Kenia, Malasia, Nigeria, Hong Kong . . . . .	25 779	7 449	3 238	2 648		
					(118 421	14 912	6 569	27 067)	12.6	44.1
631.21	44.15A	Madera terciada, etc.	5%	Ghana, Nigeria, Malasia, Hong Kong . . . . .	117 520	14 863	6 521	26 813		
	B		10%	Basutolandia . . . . .	901	49	48	254		
656.1	62.03D2	Sacos y talegas de materias textiles . . . . .	C(PE) 20%	Hong Kong, India Paquistán . . . . .	6 474	5 966	5 965	358	92.2	100.0
734.92	88.03A	Partes de aviones, etc. . . . .	7%	Malasia, India, Hong Kong, Nigeria, Malta, Bermudas, Bahrein, Ghana, Kenia, Paquistán, Trinidad	35 370	7 919	4 842	5 670	22.4	61.1
894.22		Muñecos:			(5 122	4 193	4 189	98)	81.9	99.9
	97.02A	Con más del 20%, en peso, de seda, de fibras artificiales o de ambas cosas . . . . .	Preferencia parcial 2½% <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . .	702	565	564	11		
	B	Otros . . . . .	Preferencia total 12½%	Hong Kong . . . . .	4 420	3 628	3 625	87		

724.99	85.15	Aparatos de telecomunicación, n.e.p. . . . . .	15%	Kenia, Ghana, Nigeria, Birmania, India, Malasia, Paquistán, Hong Kong . . . . .	57 947	6 243	4 117	3 585	10.8	65.9
657.6		Otras alfombras, etc.			(16 365)	3 930	3 894	3 299)	24.0	99.1
	58.02A		20%		3 293	3 266	3 266	4		
	B3		17½% <sup>h</sup>		13 072	664	628	3 295		
512.85		Compuestos heterocíclicos:			(29 517)	3 898	3 702	170)	13.2	95.0
	29.35E	(Santonina) . . . . .	5%	Paquistán . . . . .	36	33	23	—		
	F/G	Otros . . . . .	12½%	Bermudas, India, Tanganyika . . .	29 481	3 865	3 679	170		
841.25		Corsés, sostenes y prendas análogas: . . . . .	exRC (3.6 millones de dólares)		(6 124)	3 689	3 657	20)	60.2	99.1
	61.09A2	Con más de un 20% de seda o fibras artificiales . . . . .	Preferencia parcial	Hong Kong, Jamaica, Trinidad . .	2 379	300	289	19		
	B1b } 2a } b }	Que contienen entre un 5% y un 20% de seda o fibras artificiales	2% <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . .	10	10	10	—		
				Hong Kong, Jamaica . . . . .	110	81	66	1		
				Hong Kong, Jamaica . . . . .	134	69	66	—		
			Preferencia total							
	C1 } 2a } b }	Corsés . . . . .	20% 15% 20%	Hong Kong, Jamaica, Trinidad . .	1 122	1 082	1 082	—		
				Hong Kong, Jamaica, Trinidad . .	2 264	2 057	2 054	—		
				Hong Kong, Jamaica . . . . .	105	90	90	—		
599.99		Otros productos químicos, n.e.p.			(24 576)	3 914	3 406	742)	15.9	87.0
	38.19IJ1b		5%	Trinidad . . . . .	2 719	174	171	87		
	2b		5%	Guayana británica, Trinidad . . .	21 857	3 740	3 235	655		
551.1		Aceites esenciales:			(7 179)	4 173	3 111	175)	58.1	74.6
	33.01A3	Aceite de lima . . . . .	25%	Jamaica, Ghana, Islas Windward .	674	560	418	4		
	4	Cidronela, clavo, sándalo, etc. .	5%	India, Ceilán, Malasia, Zanzibar .	6 505	3 613	2 693	171		
899.93		Flores artificiales, etc.:			(4 048)	3 074	3 073	1)	75.9	100.0
	67.02A	Con más de un 25%, en peso, de seda, de fibras artificiales o de ambas cosas . . . . .	Preferencia parcial	Hong Kong . . . . .	465	284	284	—		
	B	Otros . . . . .	Preferencia total							
			12%	Hong Kong . . . . .	3 583	2 790	2 789	1		
893.0		Artículos de materias plásticas artificiales, n.e.p.:			(27 812)	3 193	2 689	3 208)	11.5	84.2
	39.07B	Objetos de adorno personal . .		Hong Kong, India . . . . .	172	123	123	1		
	C	Artículos de vestir y sus accesorios. . . . .								
	E	Carretes, conos, cilindros, etc. .	7%-10%	Hong Kong . . . . .	943	389	365	149		
	F2	Abalorios (excepto los de joyería)		India, Hong Kong . . . . .	237	14	14	7		
	G	Otros . . . . .		Hong Kong . . . . .	80	17	17	—		
512.72		Compuestos aminados de funciones oxigenadas:		Hong Kong, India, Malta . . . . .	26 380	2 650	2 170	3 051		
	29.23A	Glutamato aluminico . . . . .	5%		(11 044)	2 617	2 483	234)	23.7	94.9
	D	Glicina . . . . .	12½%	Bermudas . . . . .	119	74	74	13		
	G	Otros . . . . .	12½%	Hong Kong . . . . .	2 019	149	15	3		
				Bermudas . . . . .	8 906	2 394	2 394	218		

APÉNDICE IV (continuación)

B. — Importaciones del Reino Unido procedentes de todo el mundo, de los países de la clase II y de los países del Commonwealth.

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia	Principales exportadores (de la clase II) con preferencias	Importaciones del Reino Unido procedentes de				Países de la clase II como porcentaje del total mundial	Commonwealth D como porcentaje de la clase II
					Todo el mundo	Países de la clase II (en miles de dólares)	Commonwealth D	Commonwealth DD		
897.2	71.16	Joyas de fantasía . . . . .	12½%	Hong Kong, India, Chipre . . . . .	6 909	2 457	2 443	279	35.6	99.4
711.4/5		Motores para aeronaves y motores de combustión interna			(51 206	3 964	2 162	2 341)	7.7	54.5
	84.06A1a		{ Preferencia parcial 5% <sup>h</sup> { Preferencia total 7½%	India, Ghana, Chipre, Sierra Leona	6 487	483	450	94		
	b			Sierra Leona, Adén . . . . .	841	27	10	17		
	B1a			Sierra Leona, India, Malasia . . . . .	1 913	57	23	32		
	b			India, Ghana, Malasia, Nigeria . . . . .	4 795	96	82	25		
	A2			Bahrein, India, Kenia, Malasia . . . . .	23 881	2 833	1 296	1 581		
	B2			India, Hong Kong, Nigeria, Ghana, Bahrein . . . . .	13 289	462	301	592		
722.2		Mecanismos para circuitos eléctricos:			(41 553	2 239	2 043	1 329)	5.4	91.2
	85.19B	Resistencias, de precisión, normales y de laboratorio . . . . .	17%	India . . . . .	629	15	11	13		
	C	Otros . . . . .	8%	Hong Kong, India, Rhodesia, Nigeria . . . . .	40 924	2 224	2 032	1 316		
812.43	85.10A	Lámparas eléctricas portátiles, de pilas y de magneto . . . . .	10%	Hong Kong . . . . .	2 077	1 840	1 837	197	88.6	99.8
599.51		Almidones e inulina			(12 566	1 691	1 684	197)	13.5	99.6
	11.08B		7½%	Islas Windward, Malasia . . . . .	9 595	24	17	190		
	C		5%	Malasia . . . . .	1 553	1 541	1 541	—		
	F		10%	Islas Windward . . . . .	1 418	126	126	7		
652.12/22	55.08B	Felpas de algodón . . . . .	RC 17½%	India, Hong Kong . . . . .	1 868	1 646	1 646	15	88.1	100.0
841.14		Ropa interior para señoras, niñas y niños pequeños, excepto la de punto:			(2 605	1 708	1 619	89)	65.6	94.8
	61.04A1	} Con más de un 20% de seda o fibras artificiales . . . . .	{ Preferencia parcial 2% <sup>h</sup>	Hong Kong, Malta . . . . .	88	43	43	6		
	2			Hong Kong, Malasia . . . . .	474	85	75	7		
	B2a			Hong Kong, Paquistán . . . . .	36	10	10	1		
	C1	} Que contiene entre un 5% y un 20% de seda o fibras artificiales	{ RCPreferencia total 20%	Malta, Hong Kong . . . . .	215	142	142	11		
	2			Hong Kong, India, Malasia . . . . .	1 792	1 428	1 349	64		
894.25		Decoraciones para árboles de navidad, etc.:			(3 608	1 485	1 485	35)	41.2	100.0
	97.05A	Artículos y accesorios para árboles de navidad y artículos análogos . . . . .	10%	Hong Kong . . . . .	1 329	1 175	1 175	—		
	B1	Otras decoraciones con más de un 20% de seda o fibras artificiales . . . . .	Preferencia parcial 2½% <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . .	46	11	11	—		

	B2	Otros . . . . .	Preferencia total 12½%	Hong Kong . . . . .	2 233	299	299	35		
894.42		Otros artículos y artefactos para juegos al aire libre:			(2 799	1 422	1 422	306)	50.8	100.0
	97.06D	Raquetas de un peso superior a 9 zonas . . . . .	20% <sup>h</sup>		324	317	317	2		
	E	Bastidores de raquetas sin cuerdas . . . . .	20% <sup>h</sup>		29	13	13	3		
	F	Equipos de cricket, hockey, etc. . . . .	20%		2 446	1 092	1 092	301		
841.26		Guantes, manoplas, medias y calcetines que no sean de punto: exRC (1 millón de dólares)			(1 985	1 317	1 315	224)	66.3	99.8
	61.10A2	Con más de un 20% de seda o fibras artificiales . . . . .	Preferencia parcial 2½% <sup>h</sup>	Hong Kong, Malta . . . . .	427	122	122	—		
	B1a } b }	Que contienen entre un 5% y un 20% de seda o fibras artificiales	Preferencia parcial 5% <sup>h</sup> id. 2½% <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . . Hong Kong . . . . .	107 40	87 25	87 25	16 2		
	C1 } 2 }	Otros . . . . .	Preferencia total 25% <sup>h</sup> id. 20%	Hong Kong, Malta . . . . . Hong Kong, Malta . . . . .	1 106 305	855 228	853 228	170 36		
729.52		Otros aparatos e instrumentos eléctricos de medición, etc.:			(34 225	2 176	1 163	2 048)	6.4	53.4
	98.28A	Instrumentos con elementos ópticos incorporados . . . . .	20%	Chipre, Paquistán . . . . .	1 651	56	50	24		
	B		12½%	Hong Kong, Jamaica, Kenia, Ghana . . . . .	974	20	13	44		
	C1			Hong Kong, Malasia, India . . . . .	1 108	40	31	194		
	2			India, Kenia, Malasia, Nigeria . . . . .	30 492	2 060	1 069	1 786		
831.0		Artículos de viaje, bolsas de mano, etc.:				(10 758	1 220	1 152	1 497)	11.3
	42.02A1	Bolsos de señora sin cerradura	10% <sup>h</sup>	Hong Kong, Paquistán . . . . .	1 496	25	13	474		
	2	Otros bolsos . . . . .		Hong Kong, India . . . . .	1 390	33	20	492		
	B	Otros artículos . . . . .		Hong Kong . . . . .	7 872	1 162	1 119	531		
651.93	57.07B2	Hilados de las demás fibras textiles vegetales . . . . .	10%	India . . . . .	1 125	1 120	1 120	—	99.6	100.0
696.06	82.14B	Cucharas, tenedores, etc. . . . .	18%	Hong Kong . . . . .	2 603	1 113	1 111	125	42.8	99.8
512.26	15.11	Glicerina y lejías glicerinosas . . . . .	5%	Ceilán, Ghana, Kenia, Nigeria, Paquistán . . . . .	1 745	1 237	1 023	357	70.9	82.7
				Total . . . . .	674 948	164 995	124 069	63 980	24.4	75.2

APÉNDICE IV (continuación)

B. — Importaciones del Reino Unido procedentes de todo el mundo, de los países de la clase II y de los países del Commonwealth.

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia <sup>e</sup>	Principales exportadores (de la clase II) con preferencias	Importaciones del Reino Unido procedentes de				Países de la clase II como porcentaje del total mundial	Commonwealth D como porcentaje de la clase II
					Todo el mundo	Países de la clase II (en miles de dólares)	Commonwealth D	Commonwealth DD		
<i>Comercio inferior a 1 millón de dólares</i>										
899.52		Botones, etc.:			(3 703	979	978	143)	26.4	99.9
	98.01A	Botones y discos para botones (incluso los de presión) . . . . .	25%	Hong Kong . . . . .	2 442	831	831	77		
	B	Gemelos, incluidos los esbozos y formas y sus partes . . . . .	0; 10%; 12½%	Hong Kong . . . . .	919	47	46	52		
	D	Otros . . . . .	7½%	Hong Kong . . . . .	342	101	101	14		
651.92		Hilados de yute			(1 830	932	932	829)	50.9	100.0
	57.06B1		10%	India . . . . .	1 253	590	590	596		
	2		15%	India . . . . .	577	342	342	233		
611.99		Otros cueros:			(1 399	987	899	13)	70.6	91.1
	41.05A1	Pieles de reptiles, preparadas . . . . .	8%	India, Kenia . . . . .	467	116	58	6		
	B	Sin preparar . . . . .	8%	India, Paquistán . . . . .	932	871	841	7		
629.9		Artículos de caucho, n.e.p.:			(4 907	885	878	280)	18.0	99.2
	40.14B1	Artículos de caucho sin endurecer, n.e.p. . . . .	10%	Malta . . . . .	59	18	18	16		
	2			Malta, Jamaica, Malasia, India . . . . .	4 617	851	845	253		
	40.16	Manufacturas de caucho endurecido, n.e.p. . . . .		Adén, Hong Kong, Rhodesia . . . . .	231	16	15	11		
861.4		Aparatos fotográficos			(13 083	834	813	50)	6.4	97.5
	90.07A1		20%	Hong Kong . . . . .	985	300	300	1		
	2			Hong Kong, Rhodesia . . . . .	12 098	534	513	49		
899.41		Paraguas y sombrillas:			(1 167	809	809	27)	69.3	100.0
	66.01A	Con fundas o estuches que contienen seda o fibras artificiales . . . . .	Preferencia parcial: 3% <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . .	298	78	78	25		
	B	Otros . . . . .	Preferencia total: 20%	Hong Kong . . . . .	869	731	731	2		
861.91		Instrumentos de geodesia, agrimensura, topografía, etc.:			(9 089	1 339	796	1 299)	14.7	59.4
	90.14A1	Instrumentos con elementos ópticos incorporados . . . . .	25%	Islas Malvinas (Falkland), Kenia . . . . .	524	51	39	12		
	3			Paquistán, Estados Bajo Tregua, Nigeria, Ghana, Kenia . . . . .	83	42	31	11		
	B1c			Nigeria, Sierra Leona, Malasia . . . . .	339	134	40	45		
	2a			Kenia, India, Paquistán, Nigeria, Bahamas . . . . .	4 186	631	402	958		
	b			India, Kenia, Malasia, Malta . . . . .	1 216	143	77	19		
	4a			Chipre, Nigeria . . . . .	563	83	75	8		
	b	Otros . . . . .	12½%	Hong Kong, Nigeria, Kenia, Uganda . . . . .	871	134	80	144		

	5	Brújulas . . . . .	17%	Malasia, Trinidad, Hong Kong, Ghana . . . . .	1 307	121	52	102		
694.21	73.32B	Tornillos para la madera, excepto los tornillos para fábrica de carruajes . . . . .	12%	India, Hong Kong . . . . .	1 195	789	759	2	66.0	96.2
629.1		Neumáticos (llantas) y cámaras de caucho para vehículos y aero- naves			(12 479)	1 164	736	229)	9.3	63.2
	40.11B		Preferencia parcial 4% <sup>h</sup>	Nigeria, Malasia, Sierra Leona . .	10 950	557	444	109		
	C		Preferencia total 12%	India, Malasia, Kenia, Malta . . .	1 529	607	292	120		
894.24		Juegos de sociedad:			(14 603)	738	718	1 948)	5.1	97.3
	97.04B		10%	Bermudas . . . . .	9 350	283	265	1 409		
	C		12%	Hong Kong . . . . .	5 253	455	453	539		
722.1		Máquinas generadoras eléctricas:			(27 736)	1 120	701	2 486)	4.0	62.6
	85.01B	Generadores, motores, sincros, etc. . . . .	10%	Kenia, Nigeria, Ghana, India . .	21 629	863	498	1 625		
	C	Transformadores . . . . .	7½%	Nigeria, India, Chipre . . . . .	1 026	60	49	131		
	D	Rectificadores de vapor de mercurio de cuba metálica . .	7½%	India . . . . .	127	25	16	62		
	G	Otros . . . . .	10%	Hong Kong, India, Kenia, Nigeria.	4 954	172	138	668		
718.42		Excavadoras, etc., maquinaria y piezas			(46 846)	1 029	695	2 312)	2.2	67.5
	84.23A	} 7½%		Sierra Leona, Nigeria, Paquistán .	24 298	259	202	1 435		
	B			Bahrein, Kenia . . . . .	1 254	23	20	40		
	D			Chipre, Kenia, Nigeria, Rhodesia, Hong Kong . . . . .	14 340	241	176	196		
	F2			Trinidad, Jamaica, Malasia, Nigeria	6 954	506	297	641		
654.01		Cintas, excepto las etiquetas tejidas, etc.:			(1 379)	694	693	307)	50.3	99.9
	58.05B1		exRC 17½%	India, Paquistán, Jamaica . . . .	603	27	27	231		
	2		17½%	India, Paquistán . . . . .	776	667	666	76		
696.01	82.09B	Cuchillos . . . . .	15.8% <sup>h</sup>	Hong Kong, India . . . . .	2 091	672	671	56	32.1	99.9
821.01		Sillas, etc.			(9 408)	848	552	344)	9.0	65.1
	94.02A2b	} 10%		Hong Kong, India . . . . .	8 462	787	493	293		
	B			Hong Kong . . . . .	946	61	59	51		
661.32	68.02A4	Manufacturas de piedras para construcción o para ornamenta- ción . . . . .	25%	India . . . . .	1 005	539	539	240	53.6	100.0
621.01	40.05	Planchas, láminas, n.e.p., de caucho sintético . . . . .	5%	Malasia . . . . .	686	537	537	1	78.3	100.0
729.11		Pilas eléctricas			(1 165)	553	531	20)	47.5	96.0
	85.03A	} 12½%		Hong Kong . . . . .	75	40	40	—		
	B			Hong Kong . . . . .	1 090	513	491	20		

## APÉNDICE IV (continuación)

## B. — Importaciones del Reino Unido procedentes de todo el mundo, de los países de la clase II y de los países del Commonwealth.

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia *	Principales exportadores (de la clase II) con preferencias	Importaciones del Reino Unido procedentes de				Países de la clase II como porcentaje del total mundial	Commonwealth D como porcentaje de la clase II
					Todo el mundo	Países de la clase II (en miles de dólares)	Commonwealth D	Commonwealth DD		
841.21	61.05B2b	Pañuelos de bolsillo: Que contienen entre un 5% y un 20%, en peso, de seda, de fibras artificiales o de ambas cosas . . . . .	Preferencia parcial		(1 867	517	517	66)	27.7	100.0
	C1 } 2 }	Otros . . . . .	2% <sup>h</sup> RC 20% <sup>h</sup> RC 20% <sup>h</sup>	Hong Kong, India . . . . . Hong Kong . . . . . India, Gibraltar, Hong Kong . . .	35 628 1 204	28 85 404	28 85 404	2 10 54		
897.22	46.03A	Manufacturas de cestería, etc.: Cestas de mimbre, caña o junco . . . . .	30%	Hong Kong . . . . .	(2 480	524	481	3)	21.1	91.8
	C } D }	Otros . . . . .	10%	Hong Kong, India . . . . . Hong Kong, Tanganyika . . . . .	965 1 256	326 83	325 68	2 1		
561.1	31.02C	Abonos nitrogenados, etc., n.e.p. . . . .	12½%	Paquistán, Trinidad . . . . .	269	115	88	—	97.5	100.0
698.1		Cerraduras, llaves, guarniciones para puertas, de metales comunes . . . . .			475	463	463	—		
	83.01B } C }		9%	Hong Kong, India . . . . . Hong Kong, India . . . . .	(6 559 1 069	450 244	443 243	963 91	6.9	98.4
	83.02B			India, Hong Kong . . . . .	422	15	15	83		
651.21	53.06B2	Hilados de lana cardada . . . . .	7½%	Paquistán . . . . .	5 068	191	185	789		
512.12	29.01B	Hidrocarburos, n.e.p. . . . .	5%; 10%; 12½%	Trinidad, India . . . . .	2 186	501	442	1 494	22.9	88.2
899.53		Cierres de cremallera y sus partes: Cierres de cremallera . . . . .	10% <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . .	24 005	3 380	434	832	14.1	12.8
	B2	Partes de cierres de cremallera . . . . .	10% <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . .	(1 159	425	425	369)	36.7	100.0
719.92	84.61	Artículos de grifería, etc. . . . .	8%	India, Abu Dhabi (otros estados bajo tregua), Bahrein, Rhodesia . . . . .	748 411	368 57	368 57	188 181		
861.5		Aparatos cinematográficos de proyección, etc.: Aparatos cinematográficos . . . . .			21 334	728	420	1 177	3.4	57.7
	90.08A1 } 3 }	Otras combinaciones de proyectores, etc. . . . .	20%	Hong Kong, Jamaica, Malasia, Tanganyika . . . . . Kenia, Jamaica, Malta, India . . . . .	(10 078 7 020 2 171	837 177 594	415 144 242	394 155 182	8.3	49.6
	F	Tripodés, etc. . . . .	10%	Paquistán, Kenia, Nigera . . . . . Malasia, Nigeria . . . . .	431 456	25 41	19 10	24 33		
719.22	84.11A	Bombas para gases, etc. . . . .			(17 370	522	411	682)	3.0	78.7
	B2a } b }		7½%	India, Malasia, Kenia, Paquistán, Bahrein . . . . . India, Kenia, Nigeria . . . . .	9 235 1 953	238 32	166 29	417 13		
	C			India, Nigeria . . . . . Hong Kong, Kenia . . . . .	2 118 4 064	206 46	173 43	206 46		

512.74	29.25A	Compuestos de función amida			(5 778	403	403	344)	7.0	100.0
	C		12½%	Trinidad, India, Paquistán . . .	2 150	274	274	298		
729.42		Aparatos eléctricos de alumbrado, etc., para vehículos:		Bermudas, India . . . . .	3 628	129	129	46		
	85.09A1	Equipo para ciclos . . . . .	14%	Hong Kong . . . . .	(3 360	404	403	93)	12.0	99.8
	3	Lámparas y armaduras destinadas a ciclos . . . . .		Hong Kong . . . . .	158	11	11	—		
	4	Otra clase de equipo . . . . .		Hong Kong . . . . .	244	198	198	—		
	B3	Equipo para vehículos a motor.	Preferencia parcial 4% <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . .	446	139	139	11		
729.99		Otras máquinas y aparatos eléctricos, n.e.p.:		Hong Kong . . . . .	2 512	56	55	82		
	85.22A	Generadores heterodinos normales del tipo utilizado en radiotelefonía, etc. . . . .	17%		(11 834	534	387	1 055)	4.5	72.5
	B	Otros . . . . .	16%; 12½%	Malasia, Paquistán, Birmania . .	1 392	29	20	40		
861.31	90.05	Gemelos y anteojos de larga vista, n.e.p. . . . .	20%	Hong Kong, India, Kenia, Malasia	10 442	505	367	1 015		
697.92	83.06	Estatuillas y otros objetos de adorno, de metales comunes . .	10%	Hong Kong . . . . .	1 913	391	387	1	20.4	99.0
729.2	85.20C	Lámparas eléctricas . . . . .	8%	India, Hong Kong . . . . .	585	361	360	32	61.7	99.7
512.43	29.13C	Cetonas, etc. . . . .	12½%	Hong Kong . . . . .	4 660	356	356	152	7.6	100.0
695.23	82.04G2	Herramientas de mano, etc., n.e.p.	14%; 7½%	India . . . . .	5 279	2 875	355	19	54.5	12.3
	H2b		10%	Hong Kong, Malasia, Malta, Trinidad . . . . .	(6 242	367	340	295)	5.9	92.6
532.1	32.04C	Extractos para teñir . . . . .	5%	Jamaica . . . . .	5 575	340	313	262		
719.31		Máquinas para levantar y cargar mercaderías		Jamaica, Birmania, India. . . . .	667	27	27	33	69.2	100.0
	84.22A		7½%	Kenia, Malta, Islas del Océano Indico . . . . .	(26 787	649	333	2 656)	2.4	51.3
	D			Kenia, Rhodesia, Sierra Leona, India, Hong Kong . . . . .	17 207	476	201	1 874		
	G			Hong Kong, Kenia, Nigeria, Trinidad . . . . .	6 149	65	57	607		
632.73		Objetos de madera para ornamentación o para uso doméstico			3 431	108	75	175		
	44.27A		7½%; 15%	Kenia, India, Tanganyika . . . .	(2 471	372	325	58)	15.1	86.7
	C		10%; 15%; 20%	Hong Kong, India, Kenia, Rhodesia	567	187	179	16		
					1 904	185	146	42		

## APÉNDICE IV (continuación)

## B. — Importaciones del Reino Unido procedentes de todo el mundo, de los países de la clase II y de los países del Commonwealth.

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia *	Principales exportadores (de la clase II) con preferencias	Importaciones del Reino Unido procedentes de:				Países de la clase II como porcentaje del total mundial	Commonwealth D como porcentaje de la clase II
					Todo el mundo	Países de la clase II (en miles de dólares)	Commonwealth D	Commonwealth DD		
732.89	87.06A	Partes para vehículos automotores:		Ghana, Sierra Leona, Nigeria, Rhodesia . . . . .	(36 275	577	324	1 291)	1.6	56.2
	B	Tractores, etc. . . . .	7½%	Bahamas, Bahrein, Jamaica, India.	2 051	48	23	57		
	C			Guayana británica, Sierra Leona, Chipre . . . . .	958	22	22	6		
	D2	Otros vehículos automotores, excepto el cristal inastillable . . . . .	Preferencia parcial 3½% <sup>h</sup>	Jamaica, Nigeria, Rhodesia, Hong-Kong, Ghana. . . . .	22 486	396	214	1 159		
841.3		Prendas de vestir y sus accesorios, de cuero:			(4 875	485	311	536)	9.9	64.1
	42.03A	Guantes. . . . .	25%	Hong Kong, Malta, Paquistán . . . . .	1 044	198	198	219		
	B2	Otros artículos . . . . .	20%	Hong Kong . . . . .	3 831	287	113	317		
897.11	71.12C	Artículos de joyería de metales preciosos . . . . .	12½%	Hong Kong, Malasia, Gibraltar . . . . .	4 533	440	311	478	9.7	70.7
719.21		Bombas para líquidos y sus partes			(19 583	537	299	878)	1.8	55.7
	84.10A1		7½%	Paquistán, Hong Kong . . . . .	398	13	12	—		
	3			India, Ceilán, Ghana, Bahrein, Nigeria . . . . .	12 915	410	234	495		
	B			Nigeria, Kenia, Trinidad, Bahrein, Malasia . . . . .	6 270	114	53	383		
735.3	89.01C	Barcos y botes (excepto los buques de gran tonelaje y las barcas de pesca) . . . . .	5%	Hong Kong, Malasia, Bermudas . . . . .	3 542	299	287	222	8.4	96.0
719.8		Maquinaria, n.e.p.:			(55 846	282	265	2 857)	0.5	94.0
	84.59B	Rebobinadoras de películas cinematográficas . . . . .	7½%	Sierra Leona . . . . .	1 167	16	16	25		
	C	Ensambladoras y laminadoras . . . . .	7½%; 12½%	Rhodesia, Sierra Leona, Kenia, India . . . . .	44 380	158	93	2 338		
	D	Otras máquinas y aparatos mecánicos . . . . .	14%; 7½%	India, Qatar, Malasia . . . . .	10 299	108	156	494		
632.4	44.23A	Trabajo de carpintería para edificios, etc. . . . .	15%	Malasia, Rhodesia . . . . .	530	362	259	2	68.3	71.5
656.92		Otros artículos confeccionados de materias textiles, n.e.p.			(1 048	268	258	33)	25.6	96.3
	62.05A2		Preferencia parcial 2% <sup>b</sup>	Hong Kong, Jamaica . . . . .	229	41	38	12		
	C		exRC (200 000 dólares) 20%	Jamaica, Hong Kong, India . . . . .	819	227	220	21		

732.1		Vehículos automotores, para pasajeros y mercancías:		(83 285	737	248	2 429)	0.9	33.6
	87.02A	Volquetes . . . . .	7½%	Nigeria, Guayana británica, Jamaica	467	66	66	62	
	D1}	Automóviles para el transporte	Preferencia parcial	Kenia, Nigeria, Bahrein, Chipre. .	78 393	511	155	2 297	
	2}	de pasajeros, etc. . . . .		Chipre, Kenia, Nigeria. . . . .	4 425	160	27	70	
632.89	44.28G	Otras manufacturas de madera, n.e.p. . . . .	15%	Malasia, Tanganyika, Birmania, Hong Kong . . . . .	4 303	253	243	1 020	5.9 96.0
861.71		Instrumentos y aparatos de medicina, n.e.p.			(5 685	271	233	457)	4.8 86.0
	90.17B2	Alcaloides vegetales y derivados (excepto la cafeína) . . . . .	10%	Paquistán, Nigeria . . . . .	273	23	23	19	
541.4	29.42			Paquistán, Nigeria, Hong Kong . .	5 412	248	210	438	
724.92		Micrófonos, etc.	5%; 10%; 12½%	India, Paquistán . . . . .	2 369	259	229	5	10.9 88.4
	85.14A	Lámparas de alumbrado, etc., n.e.p. . . . .	10%	Hong Kong . . . . .	2 322	14	12	18	
	B			Kenia, India . . . . .	2 269	308	195	50	
	C			Malasia, Kenia . . . . .	857	26	21	9	
812.42	83.07	Utensilios domésticos de hierro o acero	8%	Hong Kong, Kenia, India . . . . .	4 815	284	226	153	5.9 79.6
697.21					(5 053	223	220	942)	4.4 98.7
	73.38D1		17½%	Hong Kong . . . . .	160	19	19	1	
	2		20%; 15%; 10%	Hong Kong, India . . . . .	4 893	204	201	941	
621.02		Caucho sin vulcanizar, presentado en otras formas			(3 428	221	219	140)	6.4 99.1
	40.06A		5%	Malasia . . . . .	953	195	194	68	
	D		10%	Malasia . . . . .	2 475	26	25	72	
719.93		Arboles de transmisión y cigüeñales, etc.			(27 219	404	217	1 019)	1.5 53.7
	84.63A	Medias, etc., de punto:	7½%	Antigua, Ghana, Sierra Leona, Tanganyika . . . . .	4 561	53	37	137	
	D2			Bahrein, Hong Kong, India, Paquistán, Nigeria . . . . .	22 658	351	180	882	
841.42				Con más de un 20% de seda o fibras artificiales . . . . .	2½% <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . .	5 249	102	50
	60.03A2b	Que contienen entre un 5% y un 20% de seda o de fibras artificiales . . . . .	RC 20%	Hong Kong . . . . .	305	179	166	12	
631.87	44.19	Listones y molduras de madera, etc.	7½%	Malasia . . . . .	1 300	215	212	7	16.5 98.6
861.21	90.03	Monturas de gafas, etc. . . . .	10%	India, Hong Kong . . . . .	2 748	207	207	229	7.5 100.0
551.23		Mezclas de sustancias odoríferas			(4 322	216	202	96)	5.0 93.5
	33.04A	Herramientas, mangos, etc., de madera . . . . .	5% <sup>h</sup>	Bermudas, Jamaica . . . . .	3 835	27	27	54	
	B			Bermudas, India . . . . .	487	189	175	42	
632.81	44.25D		10%	Hong Kong, Malasia . . . . .	575	187	187	122	32.5 100.0

APÉNDICE IV (continuación)

B. — Importaciones del Reino Unido procedentes de todo el mundo, de los países de la clase II y de los países del Commonwealth.

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia *	Principales exportadores (de la clase II) con preferencias	Importaciones del Reino Unido procedentes de				Países de la clase II como porcentaje del total mundial	Commonwealth D como porcentaje de la clase II
					Todo el mundo	Países de la clase II (en miles de dólares)	Commonwealth D	Commonwealth DD		
696.04		Tijeras y sus hojas			(696	183	183	—)	26.3	100.0
	82.12A2	}	20%	Paquistán, Hong Kong . . . . .	229	134	134	—		
	3			Paquistán . . . . .	467	49	49	—		
657.8	46.02A	Esteras, esterillas, persianas, etc.	2½%	Hong Kong, Tanganyika . . . . .	501	174	140	—	31.2	81.2
	D		10%	Hong Kong, India . . . . .	213	49	41	3		
861.61	90.09A	Aparatos de proyección fija, etc.:		Hong Kong . . . . .	4 376	175	173	1 233)	4.0	98.9
	C	Aparatos de proyección fija . . . . .	20%		3 248	152	151	977		
		Amplificadoras y reductoras fotográficas . . . . .			Hong Kong . . . . .	1 128	23	22	256	
861.97	90.24	Instrumentos para la medida del caudal, etc., de líquidos, etc. . . . .	8%	Malasia, Kenia, Nigeria, Bahrein . . . . .	7 484	271	172	878	3.6	63.5
719.15		Refrigeradores y equipo de refrigeración			(10 207	172	168	2 428)	1.7	97.8
	84.15A	}	7½%	Bermudas, Papúa . . . . .	8 143	131	128	2 240		
	C2			Bermudas, Guayana británica . . . . .	2 064	41	40	188		
531.01	32.05D	Materias colorantes orgánicas sintéticas e índigo natural . . . . .	15%	Hong Kong, India, Kenia, Nigeria, Uganda . . . . .	24 468	183	156	195	0.7	85.2
821.09		Muebles y sus partes (excepto sillas)			(7 735	170	155	243)	2.2	91.2
	94.03A2	}	10%	Hong Kong, India . . . . .	5 881	107	95	159		
	B			Hong Kong, Malasia . . . . .	1 854	63	60	84		
698.92	74.19	Artículos de cobre, n.e.p. . . . .	10%	Hong Kong, India, Rhodesia . . . . .	2 400	154	146	459	6.4	94.8
899.54		Peines, peinecillos, etc.			(758	143	143	4)	18.9	100.0
	98.12A1	}	10%	Hong Kong . . . . .	62	19	19	—		
	2			Hong Kong . . . . .	463	14	14	4		
	B	Hong Kong . . . . .	233	110	110	—				
612.3	64.05B2b	Piezas para calzado . . . . .	10%	Paquistán, Hong Kong . . . . .	2 673	143	141	413	5.3	98.6
899.35	98.11C	Pipas, etc. . . . .	8%	Malta, Tanganyika . . . . .	1 593	140	140	310	8.8	100.0
655.43		Tejidos de fibras textiles impregnados de materias plásticas artificiales			(3 162	137	137	468)	4.3	100.0
	59.08B1	}	RC 17½% 17½%	India, Hong Kong . . . . .	1 654	116	116	245		
	2			Hong Kong . . . . .	1 580	21	21	223		
632.72		Utensilios de madera para uso doméstico			(2 981	132	129	11)	4.4	97.7
	44.24A	}	15%	Hong Kong, Kenia . . . . .	1 894	77	75	4		
	B			Hong Kong, Kenia . . . . .	1 087	55	54	7		
729.12	85.04A	Acumuladores eléctricos. . . . .	7½%	India, Rhodesia . . . . .	1 008	140	128	317	13.9	91.4
654.02	58.06A1	Etiquetas tejidas, etc. . . . .	Preferencia parcial 2 5/8% <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . .	816	127	127	5	15.6	100.0

729.41		Aparatos eléctricos de arranque y encendido:		(3 581	198	125	234)	5.5	63.1
	85.08B1	Piezas de vehículos automotores	Preferencia parcial: 4%	India . . . . .	2 306	34	27	79	
	2	Otros . . . . .	10%	Kenia, Jamaica, Bahrein . . . . .	1 275	164	98	155	
652.23	58.04B	Tejidos aterciopelados y de oruga, de algodón . . . . .	RC 17½%	Hong Kong . . . . .	20 607	120	120	176	0.6 100.0
895.21	98.03B	Estilográficas, etc. . . . .	10%	Hong Kong, Jamaica . . . . .	4 487	120	119	262	2.7 99.2
532.4	32.01B	Extractos curtientes de origen vegetal, excepto el gambir . . . . .	5%	Kenia, India . . . . .	3 590	677	117	2 663	18.9 17.3
512.32	29.09	Epóxidos, etc. . . . .	12½%	Malasia . . . . .	2 156	112	112	—	5.2 100.0
512.71	29.22	Compuestos de función amina . . . . .	12½%	Bermudas, India . . . . .	20 057	110	110	50	0.5 100.0
841.59	65.06C	Otros sombreros, guarnecidos . . . . .	20%	Hong Kong . . . . .	484	111	109	21	22.9 98.2
654.06	58.10B	Bordados . . . . .	20%	India . . . . .	3 909	107	107	3	2.7 100.0
897.14		Joyas de perlas o de piedras preciosas:			(757	114	107	109)	15.1 93.9
	71.15B2a	Artículos compuestos enteramente de ágata, rubies, etc. . . . .	7½%	Hong Kong, India . . . . .	87	11	11	4	
	G1	Artículos compuestos enteramente o en parte de jade, etc. . . . .	15%	Hong Kong, India, Rhodesia . . . . .	219	62	55	18	
	2a	Otros . . . . .	12½%	Gibraltar, Kenia, Malasia . . . . .	451	41	41	87	
581.1	39.01E2	Productos de condensación, etc. . . . .	10%; 9%; 7½%	Jamaica . . . . .	35 114	99	99	8 228	0.3 100.0
723.1		Hilos y cables con aislante			(4 602	136	95	779)	3.0 70.0
	85.23B		} 8%	Nigeria, Hong Kong, Malasia . . . . .	3 550	76	64	695	
	C			Kenia, Malasia, Hong Kong . . . . .	1 052	60	31	84	
812.41	70.14D	Artículos de vidrio para el alumbrado (globos, pantallas, etc.) . . . . .	10%	Hong Kong . . . . .	3 137	94	94	12	3.0 100.0
697.23	76.15	Utensilios domésticos de aluminio . . . . .	10%	Hong Kong . . . . .	1 258	92	92	123	7.3 100.0
697.22	74.18	Utensilios domésticos de cobre . . . . .	10%	India, Hong Kong . . . . .	1 716	97	90	854	5.7 92.3
621.04	40.08B2	Planchas, hojas, etc., de caucho vulcanizado . . . . .	10%	Malasia, Nigeria . . . . .	4 565	89	89	216	1.9 100.0
712.5		Tractores, excepto los para combinaciones de camión-remolque			(6 827	154	89	18)	2.3 57.8
	87.01A1		} 7½%	Paquistán . . . . .	211	55	48	—	
	2			Islas del Océano Indico, Malasia . . . . .	3 673	80	30	18	
	B1			Malasia . . . . .	2 943	19	11	—	
732.4	87.03	Camiones para usos especiales, etc.	Preferencia parcial 3½% <sup>h</sup>	Malasia, Mauricio, Kenia, Jamaica . . . . .	1 311	175	89	187	13.3 50.9
861.39	90.13B	Aparatos e instrumentos de óptica, n.e.p. . . . .	20%	Hong Kong, Malasia . . . . .	1 019	91	88	84	8.9 96.7
891.2		Accesorios de gramófonos, grabadores de cinta, etc.:			(11 115	131	87	241)	1.2 66.4
	92.12C1a	Discos fonográficos . . . . .	Preferencia parcial 2½% <sup>h</sup>	India, Nigeria, Islas del Pacífico. . . . .	1 740	65	60	27	
	2	Otros . . . . .	5%	Kenia, Malasia, Bahrein . . . . .	9 415	66	27	214	

APÉNDICE IV (continuación)

B. — Importaciones del Reino Unido procedentes de todo el mundo, de los países de la clase II y de los países del Commonwealth.

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia <sup>e</sup>	Principales exportadores (de la clase II) con preferencias	Importaciones del Reino Unido procedentes de				Países de la clase II como porcentaje del total mundial	Commonwealth D como porcentaje de la clase II
					Todo el mundo	Países de la clase II (en miles de dólares)	Commonwealth D	Commonwealth DD		
842.01	43.03	Artículos de pieles finas . . . . .	20%	Qatar, Hong Kong . . . . .	5 279	105	84	2 398	2.0	80.0
725.05		Aparatos eléctricos para calefacción de locales, n.e.p.			(8 726	84	81	5 243)	1.0	96.4
	85.12A2		7½%	Hong Kong, India, Ghana . . . . .	6 061	44	42	4 674		
	B		} 10%	Hong Kong . . . . .	862	29	29	76		
	D			Hong Kong . . . . .	1 803	11	10	493		
714.3	84.53	Máquinas de estadística . . . . .	14%; 7½%	Rhodesia, India, Nigeria . . . . .	43 514	447	80	2 019	1.0	17.9
666.4		Vajillas y artículos de uso doméstico, de porcelana			(2 405	86	78	27)	3.6	90.7
	69.11B		3.8% <sup>h</sup>	Hong Kong, India, Malasia . . . . .	2 115	48	40	23		
	D		54% <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . .	290	38	38	4		
663.4	68.15	Mica trabajada . . . . .	10%	India, Rhodesia . . . . .	248	79	76	—	31.6	96.2
656.2	62.04C2	Encerados, tiendas de campaña, etc. . . . .	RC 20%	Hong Kong, Nigeria . . . . .	2 159	77	75	97	3.6	97.4
861.93		Instrumentos de dibujo, cálculo etc.: Excepto los que llevan incorporados elementos ópticos y en los que dicho elemento óptico sirve para la lectura de una escala o para alguna función subsidiaria			(3 180	77	75	424)	2.4	97.4
	90.16B1	Cilindros, cuadrantes, reglas, etc. de cálculo . . . . .	17%	Nigeria, Kenia . . . . .	698	28	28	31		
	3	} Otros . . . . .	} 13%	Hong Kong . . . . .	369	15	14	15		
	4b			Hong Kong, Nigeria . . . . .	2 113	34	33	378		
719.62		Limpiadores, etc.			(12 358	88	74	387)	0.7	84.1
	84.19A		} 7½%	Gibraltar . . . . .	959	11	11	106		
	E			Chipre, Jamaica, Ceilán . . . . .	11 399	77	63	281		
899.24		Otras escobas y brochas, etc.:			(1 307	73	73	89)	5.6	100.0
	96.02A3b	Escobas para uso doméstico, etc.	20% <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . .	623	31	31	12		
	C3	Cepillos . . . . .	17%	Hong Kong . . . . .	684	42	42	77		
698.94	76.16B	Artículos de aluminio, n.e.p. . . . .	10%	Hong Kong, India, Guayana británica . . . . .	2 513	84	72	297	3.3	85.7
899.97	98.15A	Termos, etc. . . . .	15%	Hong Kong . . . . .	225	71	70	1	31.6	98.6
655.81	59.01B2	Guatas, etc. . . . .	exRC 5%	Hong Kong . . . . .	201	69	69	1	34.3	100.0
698.51	73.33A	Agujas para coser a mano, de hierro o acero . . . . .	10%	Hong Kong . . . . .	110	69	69	—	62.7	100.0
698.93	75.06	Artículos de níquel, n.e.p. . . . .	10%	Hong Kong, India, Adén . . . . .	885	69	69	24	7.8	100.0
899.31	34.06	Velas, etc. . . . .	10%	Hong Kong . . . . .	388	68	67	75	17.5	98.5

719.69		Rociadores de líquidos, pistolas aerográficas y aparatos análogos			(3 748	95	66	157)	2.5	69.5
	84.21A	}	7½%	Hong Kong, Kenia, Nigeria, Chipre	450	12	12	76		
	D			Hong Kong, Malasia, Nigeria . . .	3 298	83	54	81		
861.12	90.02B			Elementos de óptica montados . . .	25%	Nigeria, Kenia, Malasia, Hong Kong . . . . .	4 125	225	62	165
666.6		Objetos de fantasía para ornamentación, etc., de porcelana, etc.			(3 040	65	59	210)	2.1	90.8
	69.13A	}	11.2% <sup>h</sup>	Hong Kong . . . . .	2 580	44	38	199		
	B			Hong Kong . . . . .	10%	Hong Kong . . . . .	460	21	21	11
698.84	83.11C	Campanas (no eléctricas) de metales comunes . . . . .	15%	India, Hong Kong . . . . .	103	58	58	20	56.3	100.0
629.4	40.10B	Correas de transmisión, etc., de caucho . . . . .	Preferencia parcial	India . . . . .	565	56	55	42	9.9	98.2
841.45		Artículos de punto elástico (incluidos los cauchutados):	2 5/8% <sup>h</sup>		(151	55	55	3)	36.4	100.0
	60.06B2	Que no contienen seda o fibras artificiales . . . . .	RC	Hong Kong . . . . .	92	16	16	—		
	C3	Que contienen menos de un 5% seda o fibras artificiales . . . . .	17½%	Hong Kong, India, Paquistán . . .	59	39	39	3		
512.53	29.16K	Ácidos de funciones oxigenadas . . . . .	20%	India . . . . .	1 679	54	54	17	3.2	100.0
612.9	42.05	Manufacturas de cuero . . . . .	12½%	Hong Kong, India, Malasia . . . .	527	64	49	23	12.1	76.6
717.12	84.37B4	Telares, etc. . . . .	10%	Paquistán . . . . .	14 312	69	48	225	0.5	69.6
719.19	84.17B3	Otros aparatos para el tratamiento de materias por medio de calefacción y de refrigeración . . . . .	7½%	Kenia . . . . .	10 233	67	48	291	0.7	71.6
696.05		Otros artículos de cuchillería:			(727	46	46	8)	6.3	100.0
	82.13E	Artículos de manicura, etc. . . . .	20%	Hong Kong . . . . .	402	28	28	7		
	F	Otras manufacturas de cuchillería . . . . .	10%	Hong Kong . . . . .	325	18	18	1		
515.3	28.52	Compuestos de materiales radioactivos, n.e.p. . . . .	12½%	India . . . . .	384	41	41	276	10.7	100.0
651.63	51.03	Hilados de fibras sintéticas continuas . . . . .	Preferencia parcial	Malta . . . . .	205	41	41	—	20.0	100.0
841.22	61.06A1	Mantones, chales, etc., excepto los de punto, con más de un 20% de seda o de fibras artificiales . . . . .	2% <sup>h</sup>	India . . . . .	953	48	41	2	5.0	85.4
641.5	48.01A3	Papeles y cartones fabricados mecánicamente, n.e.p. . . . .	18%	Rhodesia . . . . .	17 668	40	40	3 312	0.2	100.0
691.1		Piezas estructurales y estructuras de hierro y acero:			(2 426	47	40	398)	1.9	85.1
	73.21B1	Tubos . . . . .	17%	Malasia . . . . .	25	16	16	—		
	C	Otras estructuras . . . . .	8%	Malasia . . . . .	2 401	31	24	398		
715.21	84.43	Convertidores, etc. . . . .	7½%	India . . . . .	3 323	139	39	179	4.2	28.1

## APÉNDICE IV (continuación)

## B. — Importaciones del Reino Unido procedentes de todo el mundo, de los países de la clase II y de los países del Commonwealth.

Número de clave de la CUCI	Número de clave de la NAB	Producto	Preferencia*	Principales exportadores (de la clase II) con preferencias	Importaciones del Reino Unido procedentes de				Países de la clase II como porcentaje del total mundial	Commonwealth D como porcentaje de la clase II
					Todo el mundo	Países de la clase II (en miles de dólares)	Commonwealth D	Commonwealth DD		
861.69		Aparatos y material fotográfico, n.e.p.:			(7 792	49	39	100)	0.6	79.6
	90.10A	Maquinaria de montaje cinematográfico con sistema de proyección incorporado . . . . .	20%	Kenia, Hong Kong . . . . .	1 484	24	16	18		
	B4	Otros . . . . .	8%	Hong Kong, Uganda, Chipre . . . . .	6 308	25	23	82		
891.11	92.11C1	Gramófonos con amplificadores eléctricos, etc. . . . .	Preferencia parcial 3% <sup>h</sup>	Hong Kong, Malasia, Adén . . . . .	16 250	92	36	56	0.6	39.1
717.3	84.41A	Máquinas de coser . . . . .	12½%	India . . . . .	14 244	33	32	1 476	0.2	97.0
861.22	90.04A	Gafas, lentes de pinza, etc. . . . .	10%	Hong Kong . . . . .	2 560	49	27	470	1.9	55.1
862.42	37.02A	Rollos de película de una longitud de 12 pies o superior . . . . .	Preferencia parcial 2% <sup>h</sup>	Malasia, Nigeria, Qatar . . . . .	5 107	77	26	41	1.5	33.8
896.03	99.03B	Esculturas originales (excepto las que tienen más de cien años de antigüedad) . . . . .	10%	Hong Kong, Kenia, Jamaica . . . . .	2 695	31	26	96	1.2	83.9
642.3	48.18E	Cuadernos y otras manufacturas para usos de papelería . . . . .	10%	Hong Kong, India, Jamaica . . . . .	1 114	25	24	94	2.2	96.0
841.53	65.05C	Sombreros, etc., de punto, con menos del 5%, en peso, de seda, de fibras artificiales o de ambas cosas . . . . .	20%	Hong Kong . . . . .	331	17	14	24	5.1	82.4
653.31	54.05B	Tejidos de lino o ramio . . . . .	17%	Hong Kong . . . . .	905	13	12	185	1.4	92.3
899.34	98.10B	Encendedores (excepto los automáticos) y sus partes . . . . .	10%	Hong Kong, Malasia . . . . .	295	12	12	82	4.1	100.0
<i>Total . . . . .</i>					<i>993 342</i>	<i>46 676</i>	<i>33 496</i>	<i>74 843</i>	<i>4.7</i>	<i>71.8</i>
<i>Total otras manufacturas . . . . .</i>					<i>2 147 176</i>	<i>431 866</i>	<i>362 662</i>	<i>193 482</i>	<i>20.1</i>	<i>84.0</i>

NOTAS. — Los números de la CUCI se refieren únicamente al comercio preferencial enumerado en las subpartidas Commonwealth D = Países en desarrollo del Commonwealth (incluidos otros países en desarrollo que disfrutan de preferencias como Birmania).

Commonwealth DD = Países desarrollados del Commonwealth (incluidas la República de Irlanda y Sudáfrica)

Clase II = Países en desarrollo, según las Estadísticas Comerciales de las Naciones Unidas.

Las cifras de Rhodesia incluyen los territorios de la antigua Federación.

\* Productos alimenticios, bebidas y tabaco = Número de clave de la CUCI: 0+1+22+4.

<sup>b</sup> Materia primas y metales comunes = Número de clave de la CUCI: 2 menos 22 más 67, 68.

<sup>c</sup> Combustibles = Número de clave de la CUCI: 3.

<sup>d</sup> Otras manufacturas = Número de clave de la CUCI: del 5 al 8, menos 67, 68.

<sup>e</sup> Total del comercio analizado = 95% de las importaciones de productos procedentes de los países en desarrollo del Commonwealth efectuadas por el Reino Unido en 1964.

<sup>1</sup> Definiciones:

Productos básicos: Productos primarios, no incluidos los productos semiacabados y acabados (como los aceites tropicales, los productos del cacao, el azúcar refinado, las melazas, etc).

Manufacturas = Productos semiacabados y acabados (incluidos productos alimenticios, bebidas y otros suministros industriales) (en general correspondientes a las clasificaciones del documento E/CN.3/341 — Clasificación en grandes Categorías Económicas).

<sup>2</sup> Preferencias: Incluidas las concesiones efectuadas por el Reino Unido y resultantes de las negociaciones arancelarias Kennedy, y también las condicionadas a la abolición del principio del precio de venta americano (American Selling Price Principle) (concerniente a los productos químicos y el tabaco).

<sup>3</sup> Tasa específica, convertida en tasa porcentual a base de las importaciones efectuadas por el Reino Unido en 1964.

<sup>4</sup> Derechos estacionales.

## ABREVIATURAS

CA	Cupo arancelario
CA*	En 1964, el 90% de las importaciones totales procedentes de terceros países estaba sujeto a CA
CG	Cuota global
C + PA	Cuotas más acuerdos de precios
C (PE)	Restricciones cuantitativas a países especificados, salvo los de la AELI, la República de Irlanda, India y Paquistán
C (ZD)	Restricciones cuantitativas aplicadas a la zona del dólar
DFU	Departamentos franceses de Ultramar
GV	Gravamen variable sobre el contenido de materias primas agrícolas
ICC	Impuesto compensatorio condicional
IP	Impuesto preferencial
n.e.p.	No especificado en otra partida
NMF	Nación más favorecida
PI (-CEE)	Prohibición de importar de fuentes ajenas a la CEE
PMG	Precio mínimo garantizado
RC	Restricciones cuantitativas
TAU	Territorios Asociados de Ultramar

## FUENTES

Office Statistique des Communautés Européennes, *Commerce extérieur, tableaux analytiques — Importations 1964, 1965*.

Office Statistique des Communautés Européennes, *Commerce extérieur, statistiques tarifaires — Importations 1964*.

Comunidad Económica Europea, *Tarif Douanier des Communautés Européennes*.

GATT, *General Agreement on Tariffs and Trade, Legal Instruments embodying the results of the 1964-1967 Trade Conference*, lista XL, CEE, vol. IV.

H.M. Customs and Excise Tariff of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland (Londres, H.M. Stationery Office).

*Annual Statement of the Trade of the United Kingdom with Commonwealth and Foreign Countries*, vol. IV, 1964 (Londres, H.M. Stationery Office).

*United Kingdom Import Statistics by Tariff Sub-headings, 1964* (Londres, Board of Trade, Tariff Division).

GATT, *General Agreement on Tariffs and Trade, Legal Instruments embodying the results of the 1964-1967 Trade Conference*, lista XIX, Reino Unido, vol. II.

«Commonwealth preferences», documentos aún no publicados (Londres, Commonwealth Secretariat, 1967).

«Import restrictions on products notified to Committee III as being of export interest to less-developed countries» (GATT, COM.TD/W/19, 1966).

«Information on import restrictions applied by developed countries on products of exports interest to developing countries» (GATT, COM.TD/W/60, 1967).

*Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, revisada*, Informes estadísticos, Serie M, N.º 34 (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 61.XVII.6).

*Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas*, Informes estadísticos, Serie M, N.º 4, Rev.1/Add.1 (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 59.XVII.9).

«Clasificación en Grandes Categorías Económicas» (E/CN.3/341), 1966.

## DOCUMENTO TD/17 \*

### Medidas especiales que deben adoptarse en favor de los países en desarrollo menos desarrollados

#### Informe de la secretaría de la UNCTAD

[Texto original en inglés]  
[24 de noviembre de 1967]

#### Introducción

1. El tema 15 del programa del segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo prevé el estudio de las medidas especiales que deben adoptarse en favor de los países en desarrollo menos desarrollados para incrementar su comercio e impulsar su desarrollo económico y social.

2. El presente informe se compone de las partes siguientes: una exposición general del problema y un resumen de las propuestas sobre adopción de medidas especiales en favor de los países menos desarrollados. El anexo contiene un análisis del problema de determinar cuáles son los países menos desarrollados.

3. Las medidas y disposiciones especiales en favor de los países menos desarrollados se mencionan ya en otros documentos básicos de la Conferencia que tratan de propuestas concretas en materia de comercio y desarrollo que se examinarán dentro de otros temas del programa. El presente informe tiene por objeto permitir un examen general del conjunto de medidas especiales en favor de los países menos desarrollados dentro del marco de una política global de comercio y desarrollo. En la parte II de este documento se hace referencia en forma resumida a todas estas medidas; en algunos casos, cuando el documento básico no trata a fondo del aspecto relativo a los países menos desarrollados, las medidas citadas van acompañadas de nuevas sugerencias.

4. Las medidas incluidas en este estudio no agotan en forma alguna la materia ni excluyen otras disposiciones que pudieran adoptarse en interés de los países menos desarrollados dentro del marco de otros programas internacionales presentes o futuros.

5. Los temas tratados en la parte II y en el anexo se examinan más a fondo en el documento TD/17/Supp.1, *infra*.

#### I. - Exposición general del problema

6. El programa global de políticas y medidas convergentes en materia de comercio y desarrollo que resulta de la labor de la UNCTAD tiene por finalidad sostener el desarrollo económico de todos los países en desarrollo sin distinción. Ello obedece a la circunstancia de que todos los países en desarrollo, aunque con algunas diferencias importantes, presentan un gran número de

características económicas comunes y de que la mayoría de los problemas básicos del comercio y desarrollo son comunes a todos ellos.

7. Al propio tiempo, varias recomendaciones del primer período de sesiones de la Conferencia<sup>1</sup> muestran que se ha reparado en las diferencias que los países en desarrollo presentan, tanto en su nivel de crecimiento como en el carácter de los problemas de comercio y desarrollo que tienen que resolver, y piden que se preste especial atención a los países menos desarrollados de ese grupo. Así, la recomendación A.IV.1, en que se fijan directrices para la cooperación financiera internacional, propugna que se preste especial atención a las importantes diferencias que existen entre los países en desarrollo, y pide un aumento de la corriente de asistencia técnica dirigida especialmente a los menos desarrollados del grupo. Del mismo modo, la recomendación A.III.8 relativa a la promoción del comercio de manufacturas entre los países en desarrollo subraya la necesidad de otorgar especial consideración a las necesidades de los países en desarrollo menos avanzados. La recomendación A.I.1 (Decimoquinto Principio General) recalca también la necesidad de que, al adoptar políticas y medidas internacionales con miras al desarrollo económico de los países en desarrollo, se tengan en cuenta las características peculiares y los diferentes grados de desarrollo de los países en desarrollo, habiendo de prestarse especial atención a los países menos desarrollados de entre ellos.

8. Si bien la política mundial propuesta para el desarrollo y la cooperación internacional interesa a todos los países en desarrollo, la importancia de cada una de las distintas medidas que la componen tiene que ser diferente según el país en desarrollo de que se trate, debido a la diferencia en su nivel de desarrollo y a los obstáculos económicos y sociales que se oponen a su crecimiento acelerado. En particular, los países a los que se considera normalmente menos desarrollados suelen tener posibilidades relativamente limitadas para aprovechar de modo inmediato y efectivo algunas de las medidas concretas de política comercial que se han previsto, lo que se debe a la naturaleza misma de sus estructuras económicas y sociales. Así, por ejemplo, la introducción más adelante de un plan general de preferencias para las manufacturas

<sup>1</sup> El texto de las recomendaciones aprobadas en el primer período de sesiones de la Conferencia figura 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).

\* En el que se incorpora el documento TD/17/Corr.1.

y semimanufacturas de todos los países en desarrollo tendría una mayor utilidad para los países en desarrollo que ya exportan manufacturas — sobre todo aquellos que las exportan en cantidades apreciables — que para los países que aún se encuentran en las fases incipientes de su desarrollo.

9. Por consiguiente, es menester adoptar medidas especiales para que esos países puedan obtener ventajas adecuadas de la propuesta política de comercio internacional y cooperación para el desarrollo y de las distintas medidas que la integran.

## II. — Medidas especiales propuestas

10. El problema principal de los países menos desarrollados consiste esencialmente en que necesitan con urgencia aumentar los limitados recursos nacionales que están en condiciones de movilizar para el desarrollo económico. Para acelerar el desarrollo hay que movilizar una mayor proporción del ingreso nacional mediante el ahorro e invertirlo en actividades productivas. Como el ahorro, que es la fuente básica de capital para el desarrollo económico, es de poca magnitud en los países menos desarrollados debido a sus bajos ingresos *per capita*, se hace necesaria la aportación de capital suplementario procedente de otras fuentes. A mayor abundamiento, los ingresos de exportación son también reducidos en relación con las sumas que se necesitan para elevar el nivel de la formación de capital. Así, invariablemente, la aceleración del desarrollo económico tiene que basarse de modo principal en una entrada mayor de recursos financieros del sector público y del sector privado, en forma de donaciones o de préstamos, para contribuir a crear los servicios básicos (energía, transportes y comunicaciones) y ayudar a financiar la adquisición de bienes de capital, piezas de recambio y materias primas.

11. La distintas medidas recomendadas por la Conferencia en su primer período de sesiones y las que pueda recomendar en el segundo están relacionadas entre sí y sus distintos efectos no deben considerarse aisladamente. Por ejemplo, la estabilización y la expansión del comercio de productos primarios no bastarían por sí solas, en general, para alcanzar un ritmo más rápido del desarrollo económico, a menos que se vieran completadas por otras medidas, como las relativas a la expansión de las exportaciones de productos industriales, a una mayor entrada de capitales y, en especial, a la asistencia técnica y la expansión del comercio entre los países en desarrollo a través de la cooperación o integración económicas regionales o subregionales en interés del elevado número de pequeños países en desarrollo.

12. Las diferencias estructurales entre los distintos países en desarrollo indican que no sería deseable ni factible establecer un conjunto uniforme de políticas y medidas aplicables a todos ellos. Cada uno de esos países, incluso los menos desarrollados, sin embargo, deberían estar en condiciones de determinar la combinación adecuada de medidas comerciales y de ayuda, así como las disposiciones especiales en favor de los países menos desarrollados (« conjunto de medidas de política ») que sean más favorables para los objetivos de su desarrollo. Si bien es conveniente aplicar el máximo esfuerzo para

mejorar las posibilidades inmediatas de exportación de los países menos desarrollados, parece evidente que los efectos de todas las medidas coadyuvantes del comercio, aunque se adoptaran conjuntamente, no reducirían en proporción significativa la necesidad vital de que se aumenten sus recursos financieros globales para el desarrollo económico y se les permita así, en una etapa ulterior, obtener mayor provecho de algunas de las medidas comerciales.

13. Las medidas especiales en favor de los países menos desarrollados podrían aplicarse en las esferas que se examinan a continuación.

### *Política de productos básicos*

14. La aplicación acertada de una política internacional general en materia de productos básicos, que se presenta en el documento TD/8, es de gran importancia para el conjunto de los países en desarrollo y para los menos desarrollados de esos países en particular. Es lo que respecta a la mayoría de los últimos, los productos primarios constituyen en la actualidad la fuente más importante, si no la única, de los ingresos de exportación vitales para el desarrollo. Las medidas de estabilización del mercado de productos básicos, unidas a planes de financiación compensatoria y de financiación complementaria, a la promoción del comercio y del consumo de productos primarios y, de modo especial, de los productos naturales que tienen que hacer frente a la competencia de los sustitutivos sintéticos, a la mayor facilidad de acceso de los productos primarios a los mercados de los países desarrollados, al incremento del comercio de productos básicos entre países en desarrollo y a los programas de sostenimiento de la producción y de la diversificación, permitirían el aumento de los ingresos de exportación de los países en desarrollo en su conjunto, y de modo especial de los menos desarrollados entre esos países.

15. Por lo demás, deben tenerse especialmente en cuenta las necesidades de los países menos desarrollados con respecto a los diferentes elementos de la política general internacional en materia de productos básicos que se propone. Podrían estudiarse diversas medidas especiales en apoyo de los intereses de los países menos desarrollados, combinadas con el programa para la liberalización y expansión del comercio de productos básicos, los acuerdos internacionales sobre productos básicos, los planes de constitución de existencias reguladoras, los programas de ayuda alimentaria, las operaciones de liquidación de excedentes, los planes de financiación compensatoria y complementaria, las medidas para la asistencia financiera y técnica a los programas de diversificación, etc.

16. Al trazar los programas encaminados a la atenuación y eliminación de las diversas barreras arancelarias y, sobre todo, de las no arancelarias y de las políticas nacionales de sostenimiento que afectan al acceso de los productos primarios a los mercados, debería otorgarse especial consideración a las necesidades de los países menos desarrollados y a los productos básicos que tienen especial interés para ellos. En el documento TD/11 se propone una serie de medidas que pudieran resultar necesarias para que los países en desarrollo tengan una

participación adecuada en los beneficios de la liberalización del comercio. Esos mismos métodos pudieran también ser apropiados para la preparación de medidas especiales en favor de los países menos desarrollados entre los países en desarrollo. Tales medidas variarían necesariamente según las características comerciales de cada uno de los productos básicos. Por ejemplo, si los países desarrollados toman disposiciones para un reparto de los mercados de importación, podrían incluir en ellas la asignación a los países en desarrollo exportadores de proporciones adecuadas del consumo de los productos básicos protegidos, con especial consideración a los productos básicos de particular interés para los menos desarrollados de esos países; cuando un mercado de importación de un país desarrollado se caracterice por la fijación de cuotas de importación concedidas país por país, pudieran tenerse en cuenta de modo especial al fijar tales cuotas las necesidades de los países menos desarrollados. Además, la liberalización de las restricciones al comercio podría beneficiar en primer término, o en forma más acusada, a los productos básicos de especial interés para los países menos desarrollados.

17. Si los países desarrollados adoptaran medidas para eliminar los derechos y gravámenes fiscales, en especial los excesivos, o para reembolsar a los países en desarrollo proveedores una parte al menos de los ingresos de dichos gravámenes impuestos a determinados productos básicos, ello beneficiaría a muchos de los países menos desarrollados, sobre todo si en estos acuerdos se incluyeran las bebidas aromáticas tropicales. En muchos casos esos gravámenes son utilizados por los países desarrollados como medios para obtener ingresos presupuestarios que cabe pensar podrían sustituirse poco a poco por otras medidas fiscales menos directamente restrictivas de la demanda de importaciones procedentes de los países en desarrollo. Los reembolsos podrían destinarse al objetivo concreto de la diversificación y considerarse como un paso a favor de la liberalización progresiva del comercio.

18. El problema del mejoramiento del acceso a los mercados de productos básicos para los países menos desarrollados podría asociarse, en algunos casos, al de las preferencias especiales que existen entre determinados países. Debe prestarse especial atención tanto a los países menos desarrollados que disfrutan de dicho acceso preferencial como a aquellos que no gozan de acceso preferencial a ningún mercado desarrollado y se encuentran por consiguiente en una posición especialmente desfavorable. En el documento TD/16<sup>2</sup>, se sugieren varios métodos para tratar el problema de las preferencias especiales según las circunstancias y los distintos productos. Dentro de este contexto, pueden preverse acuerdos u otras disposiciones especiales de transición en favor de los países menos desarrollados de ambos tipos, los que actualmente disfrutan de preferencias y los que no cuentan con ellas. Además, la eliminación o supresión escalonada de las preferencias recíprocas que benefician a algunos países desarrollados estaría especialmente justificada en el caso de los países menos desarrollados que otorgan tales preferencias, los cuales podrían así evitar pérdidas en sus ingresos y obtener sus suministros en las

fuentes económicamente más ventajosas del mercado mundial. Los países desarrollados interesados podrían expresar su disposición favorable a proceder en consecuencia y declarar explícitamente que la eliminación de esas preferencias no daría por resultado ninguna pérdida de ventajas comerciales, financieras o de otras clases para los países menos desarrollados.

19. Cuando se negocian acuerdos internacionales sobre productos básicos, cabe tener en cuenta las necesidades especiales de los países proveedores menos desarrollados empleando algunos de los métodos antes sugeridos dentro del programa de liberalización o también, cuando proceda, por medio de disposiciones como las mencionadas a continuación.

20. Los países proveedores en su totalidad podrían convenir en tomar en consideración la producción efectiva y el potencial de exportación de los países menos desarrollados en la medida en que puedan ser explotados en forma económica. Ello debería permitir a los productores menos desarrollados pero potencialmente eficientes, al pasar de una economía de subsistencia a una economía monetaria, alcanzar niveles económicos de producción sin limitar las oportunidades comerciales a los productores eficientes. En los casos adecuados, podría incluirse en los acuerdos sobre productos básicos una declaración general de principios de este tenor y también posiblemente un procedimiento para su aplicación.

21. Los acuerdos sobre productos básicos en que se incluyen sistemas de existencias reguladoras que serían financiadas por los países productores, o por los países productores y los consumidores conjuntamente, podrían prestar atención a la situación especial de los países menos desarrollados tomando en consideración, al evaluar la contribución de cada país, la capacidad de pagos del mismo.

22. Cuando se examinen o apliquen medidas de ayuda financiera y técnica a la producción y a la diversificación, debería prestarse una atención más sistemática a las necesidades de los países menos desarrollados con el fin de ayudarles a aumentar su productividad por medio de la investigación y del uso de la técnica moderna y, lo que es aún más importante, a llevar a cabo los cambios adecuados en su estructura económica mediante una diversificación de su producción y su comercio.

#### *Preferencias para las manufacturas y las semimanufacturas*

23. Excepción hecha de unos cuantos metales comunes en bruto, las manufacturas y semimanufacturas no han contribuido hasta la fecha en medida apreciable a los ingresos de exportación de los países menos desarrollados y muchos de ellos aún no han exportado en absoluto productos industriales. En rigor, a la gran mayoría de países en desarrollo (unos 80) corresponde simplemente un 6% de las exportaciones totales de esas mercancías efectuadas por los países en desarrollo.

24. Sin embargo, ello no significa que pueda considerarse que el acceso preferencial de las manufacturas y semimanufacturas de todos los países en desarrollo a los mercados de todos los países desarrollados no tiene interés para los países menos desarrollados. En efecto,

<sup>2</sup> Documento que figura este mismo volumen.

esos países tienen gran necesidad de liberarse de su dependencia con respecto a las exportaciones de productos primarios y aumentar sus ingresos de exportación por medio de la exportación de manufacturas y semimanufacturas. Varios de estos países, aunque carecen todavía de un sector industrial, se encuentran en situación de extender la transformación de sus materias primas (por ejemplo, semillas oleaginosas, maderas, minerales, productos alimenticios, pescado, etc.). En la práctica, algunos de ellos ya han avanzado algo en este sentido y en un plazo relativamente breve podrían beneficiarse de un sistema preferencial general.

25. Además, el acceso preferencial al mercado mundial de manufacturas y semimanufacturas influiría favorablemente en el carácter de sus programas de industrialización, les ayudaría a establecer un sistema de producción racional orientado hacia la especialización internacional y a obtener el máximo aprovechamiento de sus recursos, en vez de tener que basarse fundamentalmente en una reducida gama de sustitución de las importaciones dentro del marco nacional o, a lo sumo, subregional.

26. Además de estas consideraciones de carácter general, cabe considerar la adopción de medidas especiales que permitan a los países menos desarrollados participar de manera más efectiva en los beneficios de un sistema preferencial general. En el documento TD/12<sup>3</sup> se indican varias de esas medidas y disposiciones, incluidas las que se mencionan a continuación.

27. La duración de las preferencias generales respecto de un producto determinado debe tener la flexibilidad suficiente para que puedan beneficiarse de ellas también los países que en la actualidad se encuentran en fases muy iniciales de su desarrollo. Ello presupone que el sistema de preferencias no debe estar totalmente acabado después del período inicial. Así, puede permitirse a los países menos desarrollados que disfruten de preferencias por un período más largo, o por lo menos de la misma duración que el de los demás países en desarrollo, calculado a partir de la fecha de sus primeras exportaciones de importancia. O de otro modo, quizás fuera más factible, al revisar el funcionamiento del sistema, tener en cuenta los intereses de los países menos desarrollados con el fin de garantizarles unas ventajas equitativas.

28. Las medidas de salvaguardia que limiten o excluyan determinados productos de los beneficios del sistema preferencial pueden disponerse de tal modo que no se apliquen a los productos menos competitivos que tienen más probabilidades de ser exportados por los países en desarrollo menos avanzados. Dichas cláusulas de salvaguardia, cuando se acuda a ellas, deberán aplicarse únicamente a las importaciones más competitivas que causen, o puedan causar, problemas en el mercado desarrollado de que se trate. Esto permitiría, en efecto, continuar aplicando un trato más ventajoso a los productos normalmente menos competitivos de los países menos desarrollados.

29. Otra medida posible sugerida en favor de los países menos desarrollados consistiría en concederles un trato especial en la aplicación de las cuotas arancelarias, en

caso de establecerse tales cuotas o de introducirse cláusulas especiales destinadas a evitar la perturbación del mercado.

30. También debería estudiarse la posibilidad de establecer un mecanismo permanente encargado de determinar periódicamente si el sistema reporta beneficios a todos los países en desarrollo. Podría preverse la adopción de otras medidas especiales en favor de aquellos países que, al cabo de un determinado período de tiempo, no estuvieran en condiciones de hacer uso del sistema preferencial para iniciar o aumentar sus exportaciones industriales. Tal mecanismo revestiría especial interés para los países menos desarrollados.

31. Si bien los países en desarrollo más avanzados se encuentran en mejor posición para disfrutar de las preferencias, los países menos desarrollados suelen tener mayores posibilidades de entrar en los mercados relativamente menos competitivos de los países en desarrollo más avanzados. Por lo tanto, estos últimos países deberían considerar la posibilidad de ofrecer facilidades especiales, incluidas las preferencias, a las exportaciones de los países menos desarrollados, por ejemplo, de manera proporcional a la medida en que ellos mismos hayan podido intensificar sus exportaciones a los países desarrollados como consecuencia de la creación de un sistema preferencial. La realización práctica de esta idea quizás sea más factible en el plano regional y subregional.

32. En relación con el sistema general de preferencias, es oportuno tal vez aludir al hecho de que para que los países menos desarrollados se beneficien de dicho sistema, es indispensable disponer unas medidas de asistencia técnica y financiera y promover activamente las industrias de esos países orientadas a la exportación, así como ayudarles a vender sus productos.

#### *Financiación y asistencia técnica para el desarrollo*

33. Las diversas medidas de política comercial que arriba se sugieren con miras a ofrecer a los países menos desarrollados la posibilidad de aumentar sus recursos exteriores mediante el más eficaz aprovechamiento de los planes encaminados a ensanchar el comercio de productos básicos y manufacturas no deben desconocer la importancia predominante que tienen las necesidades de esos países en lo que respecta a la financiación y asistencia técnica para el desarrollo. A menudo, dichos países no han explotado aún adecuadamente su potencial económico en el sector primario y aún menos en lo tocante a la instalación de industrias capaces de exportar. Desde el punto de vista de la financiación del desarrollo, uno de los primeros obstáculos con que ordinariamente tropiezan estos países es su capacidad relativamente reducida para absorber la ayuda extranjera, debido a que ni su infraestructura económica y social ni sus instituciones administrativas, sociales y económicas están bastante desarrolladas, y a la carencia de mano de obra especializada y otras condiciones análogas que son esenciales para el desarrollo económico. Por lo general, sus recursos financieros propios son muy limitados y en algunos casos la corriente de recursos exteriores puede ser también limitada por falta de programas o proyectos de desarrollo preparados adecuadamente. Además, la extensión de muchos de esos países no permite una asimilación eficaz de la

<sup>3</sup> Véase volumen III de esta serie.

tecnología moderna y únicamente los proyectos concebidos para surtir mercados multinacionales pueden reunir las condiciones necesarias para recibir la ayuda extranjera y atraer las inversiones.

34. Teniendo en cuenta todas estas desventajas de los países menos desarrollados, debería considerarse la conveniencia de adoptar diversas medidas especiales que tengan en cuenta las necesidades de estos países en materia de financiación y asistencia técnica para el desarrollo.

35. Para compensar esas condiciones de inferioridad en cuanto a la capacidad de absorber la ayuda, debería concederse a esos países prioridad en el acceso a los fondos disponibles para estudios de preinversión y de viabilidad. Algunos de estos países pudieran necesitar una asistencia técnica y financiera especial con objeto de iniciar estudios de sus recursos económicos y naturales, formular planes detallados de desarrollo, establecer un orden de prioridades dentro de esos planes y elaborar programas y proyectos específicos para los sectores fundamentales. Los países en desarrollo más avanzados suelen estar más adelantados también tanto en el análisis de sus problemas económicos fundamentales como en la formulación de sus planes de desarrollo, así como en la determinación de la prioridad de los proyectos; a menudo, su problema real no consiste tanto en determinar los proyectos de desarrollo a que debe darse prioridad como en determinar la manera de llevarlos a cabo. No obstante, en el caso de los países menos desarrollados el problema consiste a menudo en establecer los proyectos prioritarios factibles dentro de un plan de desarrollo bien concebido; por consiguiente, sus peticiones de recursos con cargo a los fondos disponibles para esa asistencia merecen la máxima prioridad.

36. De igual modo, la necesidad de subsanar las graves deficiencias de su estructura económica y social es con frecuencia más urgente en los países menos desarrollados que en el caso de los países en desarrollo más avanzados y exige atención especial con objeto de hacer más atractivos esos países para los inversionistas. Las inversiones en infraestructura exigen grandes recursos financieros que, por regla general, exceden de las posibilidades de los propios países menos desarrollados. Como estos países suelen carecer en particular de una infraestructura adecuada, cuanto más se oriente la ayuda extranjera a las inversiones en infraestructura mayores serán las probabilidades que tengan de beneficiarse de esa ayuda. Muchas insuficiencias infraestructurales, por ejemplo las relativas a las comunicaciones, el suministro de energía y la formación profesional, exigen soluciones de tipo regional; un modo de tener efectivamente en cuenta las necesidades especiales de los países menos desarrollados sería conceder atención especial a la financiación de esos proyectos regionales.

37. En cuanto a la financiación básica, el éxito en la aplicación de las medidas especiales antes sugeridas debe llevar a un aumento considerable de la capacidad de los países menos desarrollados para absorber la asistencia extranjera y, de este modo, asegurar una corriente más adecuada de financiación exterior del desarrollo. Además, las condiciones de la financiación del desarrollo básico deberían fijarse más en consonancia con la situación

económica y financiera general de los distintos países en desarrollo, lo cual daría por resultado probablemente unas condiciones más liberales de asistencia al desarrollo en favor de los países menos desarrollados.

38. El Grupo del Banco Mundial, al modificar la participación del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y de la Asociación Internacional de Fomento (AIF) en el volumen total de préstamos a los países, ha establecido ya en la práctica condiciones diferentes para varios países con arreglo a su situación y perspectivas económicas, incluida su capacidad de atender el servicio de la deuda. Mientras que por lo que respecta a los préstamos del BIRF los períodos de reembolso se fijan en función de la duración total del proyecto y el tipo de interés depende de los tipos comerciales a que obtiene los préstamos el Banco, los préstamos de la AIF se conceden en principio exentos de intereses y su vencimiento llega hasta 50 años (incluido el período de gracia de 10 años). Dentro del marco de los «países de la AIF», cuya asistencia procede totalmente de la AIF y, hasta cierto punto, de los «países de la AIF y del Banco», cuya asistencia proviene fundamentalmente de la AIF y sólo algunos créditos proceden del Banco, están comprendidos en principio todos los países en desarrollo menos avanzados. La anterior diferenciación es un ejemplo claro de la posibilidad de conseguir para los países menos desarrollados unas condiciones más liberales para la financiación del desarrollo. Por consiguiente, la reposición de los fondos de la AIF es de importancia vital para esos países.

39. Por otra parte, el plan de financiación complementaria, concebido con el fin de prestar asistencia a más largo plazo a países en desarrollo en épocas de deficiencias imprevistas de sus ingresos de exportación para evitar el trastorno de sus planes de desarrollo, prevé el ajuste de las condiciones de financiación complementaria a la situación y perspectivas económicas de cada uno de los países en desarrollo de que se trate. La necesidad en que se encuentran los países menos desarrollados de conseguir unas condiciones más liberales de asistencia debe atenderse dentro de este contexto (véase TD/7<sup>4</sup>, TD/B/43 y TD/B/C.3/AC.3/8). Como los países menos desarrollados dependen fundamentalmente de las exportaciones de unos cuantos productos primarios y, por consiguiente, están especialmente sujetos a las fluctuaciones de sus ingresos de exportación, esos países estarían especialmente interesados en la adopción del plan.

40. Es probable que los efectos desfavorables para la balanza de pagos de una deficiencia temporal de los ingresos de exportación se hagan sentir más en los países menos desarrollados que en otros países en desarrollo. Por consiguiente, la ampliación de facilidades que ofrece el plan de financiación compensatoria del Fondo Monetario Internacional (FMI) es, al parecer, especialmente beneficiosa para los países menos desarrollados. Además, el plan podría distinguir explícitamente entre países con distintos niveles de desarrollo de manera que permitiera unas condiciones de financiación más flexibles en favor de esos países.

<sup>4</sup> Véase volumen IV de esta serie.

41. Tanto las instituciones financieras internacionales y regionales como los programas bilaterales de ayuda nacional habrían de desempeñar importantes cometidos en todas las medidas especiales antes indicadas en favor de los países menos desarrollados.

42. Varias instituciones financieras regionales prestan atención explícita a las necesidades de desarrollo de los países menos desarrollados de sus regiones. Por ejemplo, una de las funciones del Banco Asiático de Desarrollo es prestar especial consideración a las necesidades de los países miembros más pequeños o menos desarrollados de la región; el banco está asimismo autorizado para establecer fondos especiales de hasta el 10% de su capital con el fin de garantizar o efectuar préstamos con fines de desarrollo de alta prioridad. El Banco Africano de Desarrollo estudia la adopción de un programa especial de atención a los países miembros menos desarrollados, de carácter general, que comprende las actividades de asistencia técnica y la posible reserva de una determinada proporción de sus recursos de capital para financiar proyectos dentro del programa, al mismo tiempo que solicita para esos países ayuda procedente de fuentes exteriores. La Carta de Punta del Este (1961), con el fin de facilitar la participación de los países menos desarrollados en los programas de cooperación de América Latina, prevé que se preste especial atención, dentro de la asistencia financiera concedida en virtud de la Alianza para el Progreso, a las necesidades de esos países y, en especial, a los programas de infraestructura y al fomento de nuevos tipos de producción en esos países. En los estatutos de otras instituciones regionales y subregionales se reconocen de igual modo las necesidades especiales de los países menos desarrollados.

43. Ahora bien, habida cuenta de que las corrientes de ayuda bilateral son muy superiores a las corrientes de ayuda multilateral, no parece haber indicación alguna de la existencia de una política de desarrollo global que tenga en cuenta el nivel de desarrollo de los países beneficiarios. Por una parte, la tendencia es que los países más pequeños reciban una entrada de capital *per capita* superior a la media pero, por otra parte, muchos países con un bajo ingreso *per capita* reciben una asistencia financiera *per capita* menor que la media (véase TD/7/Supp. 1<sup>5</sup>). Sería conveniente señalar algunas pautas específicas con objeto de que las instituciones internacionales y regionales, así como los programas de ayuda bilateral, concentren de manera más sistemática su atención en las necesidades de los países menos desarrollados. Además, debe estudiarse la posibilidad de contraer compromisos específicos, por ejemplo dentro de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), con miras a asistir a estos países, sobre todo para el establecimiento de industrias orientadas a la exportación.

44. En cuanto a la asistencia técnica, ya se han indicado anteriormente algunas de las medidas encaminadas a satisfacer las necesidades especiales de los países menos desarrollados. Teniendo en cuenta su necesidad de modernizar la producción y la comercialización, especialmente de productos primarios, tal vez sea conveniente examinar la

posibilidad de formular un programa de asistencia técnica a más largo plazo vinculado a los planes de desarrollo de esos países, basado posiblemente en contribuciones especiales (por ejemplo, de especializaciones técnicas) tanto por parte de países desarrollados como de otros países en desarrollo. Cabría liberalizar más para esos países las obligaciones usuales en cuanto a la participación financiera de contraparte que corresponde a los países beneficiarios en los proyectos de asistencia técnica y asimismo dedicar una mayor proporción de asistencia a los proyectos regionales que afectan a los países pequeños normalmente menos desarrollados. En la esfera de la asistencia técnica, desempeñarían un importante papel diversas instituciones internacionales, regionales y nacionales, y a este respecto podrían formularse algunas normas de orientación del tenor indicado.

#### *Cooperación económica e integración regional entre países en desarrollo*

45. La cooperación económica y la integración regionales y subregionales constituyen una base especialmente eficaz para todos los países en desarrollo y para los más pequeños es, huelga decirlo, una condición esencial de la diversificación de su producción y comercio y de la aceleración de su tasa de desarrollo. Los mercados de los países menos desarrollados son por lo común demasiado pequeños para permitir una economía de escala y, por ello, sus esfuerzos por diversificar la producción tropiezan con un grave obstáculo a menos que puedan crear, junto con otros países en desarrollo, unos mercados multinacionales como base para su industrialización. Por consiguiente, sería de especial interés para el gran número de pequeños países menos desarrollados realizar un esfuerzo sistemático por fomentar y conseguir el apoyo internacional para la cooperación económica y la integración regionales y subregionales. Los productos de las industrias incipientes de esos países pueden a menudo venderse más fácilmente en los mercados de otros países en desarrollo más avanzados, donde la competencia tiende a ser menos intensa que en países desarrollados distantes. Además de las disposiciones relativas al comercio de manufacturas entre países en desarrollo, deberían tomarse medidas para estimular el comercio recíproco de productos primarios. A este respecto, debería prestarse particular atención a la posibilidad de aprovechar más sistemáticamente las oportunidades de exportar productos primarios de los países menos desarrollados a los países en desarrollo más avanzados que, debido a su industrialización más acelerada, tienen mayores necesidades de productos alimenticios y materias primas industriales.

46. Por otra parte, la participación en los planes de integración regional y subregional plantea problemas para los países menos desarrollados cuando la labor de integración ha de hacerse en combinación con otros países en desarrollo más avanzados. Es probable que una integración consista simplemente en la eliminación mutua de barreras arancelarias, combinada con un arancel externo común, sea contraproducente para los países participantes menos desarrollados; por esta razón, para que su participación sea provechosa para éstos, los países participantes más avanzados habrían de estar dispuestos a adoptar medidas especiales en su favor.

<sup>5</sup> Véase volumen IV de esta serie.

47. Entre esas medidas podrían figurar las siguientes (para más detalles, véase TD/B/85/Rev.1, cap. IV):

Reducción más gradual de las barreras comerciales por parte de los países menos desarrollados y posibilidad de proteger sus nuevas industrias temporalmente;

Trato preferencial temporal para las exportaciones de los países menos desarrollados destinadas a los mercados de los más avanzados;

Exención temporal a los países menos desarrollados de la obligación de elevar sus aranceles hasta el nivel del arancel externo común;

Posibilidad de conceder, para períodos más largos que en el caso de los países más avanzados, incentivos fiscales a las actividades productivas creadas en los países menos desarrollados;

Compensación financiera por parte del país más avanzado al menos desarrollado por las pérdidas de ingresos que este último sufra y por el precio superior que muy frecuentemente haya de pagar al importar artículos procedentes del primero en vez de artículos de terceros países;

Creación de una institución financiera regional o subregional encargada de establecer una infraestructura equilibrada en los países de la región y de conseguir, y en caso necesario financiar, inversiones productivas que puedan colocarse en forma rentable en los países participantes menos desarrollados. Esta medida sería, en la mayor parte de los casos, la más eficaz a este respecto para los países menos desarrollados.

48. Ahora bien, dado que esas medidas especiales entrañan el problema de la financiación, no hay que olvidar que los países participantes más avanzados pueden tropezar con dificultades para movilizar los recursos necesarios y no estar en condiciones de costear por sí solos todas esas medidas especiales. Por lo tanto, los esfuerzos de los propios países en desarrollo para ampliar sus mercados internos deberán ser complementados por las políticas internacionales coadyuvantes destinadas a ayudarles a superar las dificultades especiales que se oponen a esos esfuerzos y, en particular, a facilitar e incluso alentar la participación de los países menos desarrollados en esos esfuerzos en forma provechosa para éstos.

49. Se ha dicho (véase TD/15<sup>6</sup>, párrs. 69 y 80, y TD/B/85/Rev.1, cap. XII, párr. 32) que los países desarrollados y las instituciones internacionales interesadas deberían declarar que están dispuestos a apoyar los esfuerzos comunes de los países en desarrollo de diversos modos, en especial los encaminados a lograr un desarrollo equilibrado, y a hacer que los países menos desarrollados se beneficien de manera equitativa de la participación con la expansión del comercio y los esfuerzos regionales. De esa asistencia pueden citarse los ejemplos concretos siguientes:

Crear una infraestructura equilibrada desde el punto de vista regional;

Determinar, fomentar y financiar las posibles inversiones productivas que existan en los países menos desarrollados, conjuntamente con la entrada en vigor de sus compromisos de liberalización e integración del comercio;

Conceder créditos para facilitar la exportación de capital y de bienes intermedios de los países en desarrollo más avanzados a los menos desarrollados con el fin de aumentar el interés de los primeros por los mercados de los segundos;

Examinar la posibilidad de compensar, por medio de ayuda adicional, las pérdidas de ingresos de los países menos desarrollados por importaciones exentas de derechos procedentes de los países más avanzados que comercien con ellos.

50. Para la mayoría de estos fines el método más adecuado sería que los países desarrollados prestasen su apoyo a las instituciones financieras regionales o subregionales. Si estas instituciones disponen de recursos suficientes, pueden ser especialmente eficaces para facilitar la participación de los países menos desarrollados en los esfuerzos regionales y subregionales. Parece, pues, que los países menos desarrollados han de tener interés particular en que, en el segundo período de sesiones de la Conferencia, se formule una política internacional de apoyo a los esfuerzos de integración y expansión del comercio de los países en desarrollo, como se sugiere en el documento TD/15, párrafos 79 y siguientes.

*El comercio invisible, incluidos los problemas de los países sin litoral*

51. Aparte de la atención especial prestada a las necesidades de todos los países menos desarrollados en lo que respecta al transporte marítimo y otros aspectos del comercio invisible, se debería atender en forma particular a los problemas de los países sin litoral. Una de las circunstancias que impiden la expansión del comercio y el desarrollo económico de algunos de los países menos desarrollados es la de carecer de litoral, circunstancia que origina problemas especiales vinculados con su comercio de tránsito, dificultades en lo relativo a las transacciones con productos a granel, altos costos de transporte y otros costos invisibles que influyen desfavorablemente en la posición competitiva de estos países.

52. La Convención sobre el Comercio de Tránsito de los Estados sin Litoral, del 8 de julio de 1965, entró en vigor el 9 de junio de 1967, pero hay muchos países de tránsito importantes que aún no la han ratificado ni se han adherido a ella. La Convención adquiriría una mayor significación para los países sin litoral si se incitara a todos los países de tránsito y marítimos importantes a ratificarla o adherirse a ella y a aplicar sus disposiciones.

53. Se debería estudiar la posibilidad de proporcionar asistencia técnica y financiera especial para resolver las dificultades particulares de los países menos desarrollados que carecen de litoral. El transporte internacional plantea inevitablemente dificultades a estos países, ya que los productos que se transportan por mar tienen que ser trasladados de los medios de transporte terrestre a los marítimos y de éstos a los primeros. Se podría estudiar, por ejemplo, la posibilidad de ayudar a proporcionar a los países de tránsito servicios adecuados para acelerar el paso de la carga por los puertos y para que puedan utilizar el sistema de transporte marítimo de vehículos o vagones cargados, o para el embandejamiento de la carga cuando sea apropiado. Si se tomaran estas medidas, se podría transferir

<sup>6</sup> Documento que figura en este mismo volumen.

la carga directamente de los medios de transporte terrestre a los marítimos, suprimiéndose los gastos de almacenamiento y de manipulación de la carga en el puerto de tránsito. Al mismo tiempo se debería estudiar la posibilidad de obtener fletes corridos<sup>7</sup> para estas mercancías, ya que es probable que estos fletes sean inferiores a la suma de los fletes marítimos, los costos de manipulación de la carga y los costos del transporte terrestre. Además, en los puertos de tránsito convendría delimitar zonas donde se puedan almacenar sin innecesarios trámites aduaneros las mercancías que proceden de los países sin litoral o van dirigidas a ellos. Se podrían tener aún más en cuenta los intereses de los países sin litoral prestando especial atención al mejoramiento de los proyectos de transportes y comunicaciones en relación con los planes de expansión e integración comercial regionales o subregionales y con otros esfuerzos conjuntos. Estas medidas especiales permitirían a los países menos desarrollados que carecen de litoral obviar algunas de las dificultades particulares con que tropiezan en el transporte de mercaderías.

#### *Promoción del comercio*

54. Para que las medidas especiales de política comercial encaminadas a favorecer a los países menos desarrollados les proporcionen verdaderamente todas las ventajas que de ellas pueden derivar, tienen que ir acompañadas de actividades intensificadas de promoción del comercio que tengan por objeto mejorar la posición competitiva de los países menos desarrollados en los mercados mundiales. Estos países no dejarán de sacar provecho de los programas de asistencia para la promoción del comercio en beneficio de todos los países en desarrollo (véase TD/21<sup>8</sup>). Además, se debería prestar especial atención a las necesidades de estos países en lo que respecta al mejoramiento de la eficiencia, la calidad y la flexibilidad de su producción primaria destinada a la exportación, así como al mejoramiento de sus técnicas de comercialización, a fin de satisfacer las exigencias competitivas de los mercados mundiales. Los países desarrollados podrían colaborar tomando medidas específicas de « promoción de las importaciones » en favor de los productos procedentes de los países menos desarrollados. También habrá que poner empeño análogo en ayudar a estos países a promover su comercio de productos básicos elaborados y de manufacturas, cuando entren en este sector del comercio.

#### *Comercio con los países socialistas*

55. Los países socialistas podrían examinar la posibilidad de participar en los diversos planes sugeridos en favor de los países menos desarrollados, o de obtener los mismos resultados mediante otros instrumentos de política comercial adecuados a sus sistemas. Al trazar sus planes económicos a largo plazo y concluir acuerdos y contratos de larga duración, los países socialistas podrían prestar especial atención a las necesidades de los países menos

desarrollados y a la promoción del consumo y las importaciones de productos que interesan particularmente a estos últimos países. En sus acuerdos de cooperación económica a largo plazo concluidos con los países menos desarrollados, los países socialistas podrían considerar la posibilidad de prestarles asistencia financiera en condiciones de favor, incluida la aceptación del reembolso de los créditos en forma de importaciones procedentes de los países a los que les hubieran sido concedidos.

#### **Conclusión**

56. No todas las medidas diferentes que se ha sugerido se examinen para favorecer a los países menos desarrollados en los distintos aspectos de la cooperación comercial y para el desarrollo serían aplicables y beneficiosas por igual para todos los países menos desarrollados. No obstante, se puede determinar la combinación más adecuada de medidas de ayuda y comerciales y de disposiciones especiales que constituiría el « conjunto de medidas de política » más efectivo, teniendo presentes los impedimentos específicos con que esos países tropiezan para su desarrollo económico. Si se presta una atención más constante y sistemática a los problemas de los países menos desarrollados y a sus necesidades y requerimientos, se pondrá a estos países en condiciones de aprovechar más efectivamente las ventajas que han de derivar de una política mundial concertada de comercio y desarrollo.

#### **ANEXO**

##### **El problema de la determinación de los países en desarrollo menos desarrollados**

1. Las diferencias que existen entre los niveles de crecimiento económico de los distintos países en desarrollo se traducen en una gran disparidad entre sus respectivos productos internos brutos (PIB) *per capita*, que en 1965 acusaron variaciones desde unos 40 dólares hasta casi 1.200 dólares. No obstante, no se dispone de datos comparables acerca del ingreso nacional de muchos países en desarrollo, y en particular de bastantes de entre los menos desarrollados. Por otra parte, aunque se dispusiera de esos datos, la conversión de los cálculos del ingreso nacional sobre la base de los tipos de cambio oficiales puede en muchos casos hacerse sentir en la comparabilidad de los datos, a menos que se hagan los ajustes necesarios para tener en cuenta el poder adquisitivo de las monedas nacionales. Estos ajustes, al mismo tiempo que requieren una gran base estadística, entrañan consideraciones difíciles de determinar objetivamente y de hacer aceptar.

2. Prescindiendo por completo de estas reservas acerca de su comparabilidad, no se puede considerar que los niveles de ingresos *per capita* reflejan adecuadamente las diversas características de los niveles de desarrollo. Un país determinado puede ocupar un lugar relativamente alto en la escala de ingresos *per capita*, y carecer de base industrial. En cambio, otros países, particularmente los muy populosos, pueden poseer un sector manufacturero bastante desarrollado y una estructura de exportaciones diversificada y tener, sin embargo, un promedio muy bajo de ingresos *per capita*. Juzgada la situación únicamente con arreglo al criterio del ingreso, se consideraría que el país más avanzado es el del primer ejemplo, mientras que si se la evalúa con arreglo a otros criterios podría considerársele relativamente menos desarrollado.

3. Claro está que el ingreso *per capita* es importante porque los países cuyos habitantes son los más pobres con arreglo a este indicador tienen especial derecho a la atención de la comunidad internacional. No obstante, como el nivel de desarrollo también se

<sup>7</sup> Un flete corrido consiste en un precio de transporte global que cubre todos los costos, desde el punto de partida de las mercaderías hasta el lugar de destino.

<sup>8</sup> Véase volumen III de esta serie.

refleja en otros factores, habría que combinar el ingreso *per capita* con varios otros indicadores que corresponden a otras características sociales y económicas que también hacen al caso.

4. Estas características se podrían agrupar, por ejemplo, con arreglo a algunos factores que influyen en el desarrollo económico, factores que se podrían medir por algunos de los indicadores mencionados y que son los siguientes:

La importancia relativa de las actividades de subsistencia, por contraposición a las actividades orientadas hacia el mercado, medida, por ejemplo, por la proporción del PIB total procedente del sector de las manufacturas o por el porcentaje de la mano de obra dedicado a las actividades manufactureras;

El nivel de la infraestructura económica medido por el consumo *per capita* de energía, de cemento o de acero;

El nivel de desarrollo social indicado, por ejemplo, por el nivel de alfabetización o por el número de médicos y de graduados de universidades o escuelas técnicas por cada 1.000 habitantes;

La naturaleza de las relaciones económicas del país con el resto del mundo reflejada, por ejemplo, en la proporción de manufacturas (incluidas las semimanufacturas) en el total de las exportaciones, o por el grado de diversificación de las exportaciones como indicador de la vulnerabilidad relativa de una economía, punto de vista desde el cual el valor de las exportaciones por habitante y la relación entre las exportaciones y el PIB también podrían constituir elementos de juicio auxiliares.

5. Los indicadores que se acaban de mencionar para los fines de la determinación de los países en desarrollo menos desarrollados no son, ni mucho menos, todos aquellos a que se podría recurrir, y se podrían completar con otros indicadores relacionados con características de desarrollo económico o social particulares. En el documento TD/17/Supp.1\* se dan datos acerca del PIB *per capita* y de algunos indicadores del desarrollo económico para los últimos años, que comprenden a 92 países determinados.

6. Parece evidente, sin embargo, que en todos los casos habría que tener en cuenta varios indicadores, de manera que habría que asignar a cada uno de ellos un coeficiente de ponderación. Si se diera igual peso, por ejemplo, al ingreso *per capita* y a otro indicador evidentemente menos representativo, como la tasa de alfabetización, se podría falsear la comparación entre países. Por otra parte, es muy difícil establecer un método de ponderación objetivo y lograr que se acepte. Análogamente, con respecto a cada uno de los indicadores habrá que tomar una decisión acerca del nivel límite, por debajo del cual se consideraría al país de que se tratara menos desarrollado en ese particular aspecto. Este problema se complicaría aún más porque es preciso evitar arbitrariedades al establecer niveles límites objetivos.

7. Toda clasificación abstracta de los países menos desarrollados, particularmente la selección de indicadores para medir aspectos diversos del desarrollo, el establecimiento del método de combinación y ponderación de los mismos, así como la selección de un nivel límite para cada indicador constituiría una tarea sumamente difícil y complicada, debido a los problemas técnicos y económicos que

entraña y, especialmente, a las consideraciones de política con ella vinculadas.

8. Por lo que respecta a la elaboración de medidas especiales para los países menos desarrollados dentro del marco de una política mundial de comercio y desarrollo, no tendría utilidad alguna tratar de establecer una definición general de estos países que condujera a formar *a priori* una lista de países merecedores de especial atención en lo relacionado con las medidas específicas que se trate de tomar.

9. Se pueden aducir argumentos en favor de todos los posibles métodos de clasificación. Sin embargo, sean cuales fueren el punto de vista y los criterios utilizados para la determinación de los países menos desarrollados, el objeto de esa determinación es proporcionar una base para la elaboración de medidas específicas encaminadas a ponerlos en condiciones de obtener beneficios equitativos de la cooperación económica internacional entre países miembros de la UNCTAD, y particularmente de la cooperación económica con los países desarrollados. Por consiguiente, parecería conveniente prescindir de la cuestión del establecimiento, para diversos efectos, de una lista de los países menos desarrollados basada en una serie cualquiera de criterios determinados. Es de imaginar que al estudiar tal o cual medida específica se habrá de ver cuáles son los países que merecen especial atención en lo que se refiere a la medida que se esté estudiando. Este sistema, además de ser práctico, tendría la ventaja adicional de la flexibilidad; las listas de países que se formarían en cada caso serían, como es natural, un tanto diferentes, según cual fuera la medida concreta que se estuviera examinando. La hipótesis básica, que parece bastante acertada, es la de que un país puede ser menos desarrollado en algunos aspectos, pero no necesariamente en todos.

10. En cada caso, la medida específica vinculada a la política general señalaría por sí misma algunos criterios principales de identificación, que se podrían completar con una serie de indicadores distintivos atinentes a la cuestión de política de que se trate. Por ejemplo, en el caso de las preferencias generales para las manufacturas y las semimanufacturas, el punto de partida podría ser la estructura por productos de las exportaciones del país. El propósito fundamental sería determinar cuáles son los países que no podrían obtener beneficios inmediatos del sistema de preferencias porque su sector exportaciones tiene una base exigua y está principalmente constituido por productos primarios, países que, en la mayor parte de los casos, serán los menos desarrollados. En cuanto a la asistencia financiera, los países inicialmente identificados como menos desarrollados serían aquellos cuyos recursos internos son tan insuficientes que requieren más abundantes corrientes de asistencia técnica y financiera, con preponderancia de las donaciones. En estos casos, la deficiencia de recursos (esto es, la diferencia entre los recursos internos de que se dispone y las necesidades de recursos para un desarrollo acelerado) podría constituir un punto de partida.

11. La principal ventaja de este sistema, en comparación con una clasificación abstracta de países, está en que vincula la determinación de los países menos desarrollados que merecen especial atención con las medidas específicas componentes de una política mundial global de comercio y desarrollo. Este sistema podría proporcionar una base más práctica y manejable, permitiendo una combinación más flexible de todos los criterios y consideraciones pertinentes en el proceso de identificación.

\* Documento que figura en este mismo volumen.

## DOCUMENTO TD/17/SUPP.1

### El problema de identificar los países en desarrollo menos desarrollados

#### Informe de la secretaría de la UNCTAD

[Texto original en inglés]  
[4 de enero de 1968]

#### Introducción

1. Aunque las recomendaciones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo interesan a todos los países en desarrollo, sería arriesgado sostener que cualquier combinación de ayuda y medidas comerciales resultaría igualmente beneficiosa para todos. Los obstáculos económicos y sociales que se oponen al crecimiento acelerado de los países en desarrollo varían considerablemente y exigen, en consecuencia, una combinación diferente de remedios. La determinación de la combinación más eficaz de medidas resultaría más fácil si se identificasen previamente las principales diferencias en los niveles de desarrollo.

2. Los países en desarrollo difieren considerablemente por lo que respecta a su nivel de desarrollo, independientemente del criterio por el que éste se mida. Así, por ejemplo, de acuerdo con el producto interno bruto (PIB) *per capita* en 1965, la escala oscila entre unos 40 dólares y más de 1.200 dólares.

3. En el cuadro 1 del anexo se indica el PIB de 89 países en desarrollo, distribuidos por regiones geográficas y por categorías según el ingreso *per capita*. Como puede verse, las variaciones en los ingresos *per capita* son considerables, no sólo entre los países de las diferentes regiones sino también dentro de una misma región.

#### Indicadores de los niveles de desarrollo

4. Estas diferencias en los niveles de ingresos medios no son sino una manifestación externa de diferencias igualmente importantes en las estructuras de producción y exportación, recursos disponibles, instituciones sociales y económicas, distribución de los ingresos, así como de otras diferencias cualitativas y no mensurables entre los países en desarrollo<sup>1</sup>. Algunas de estas diferencias se ilustran en los cuadros 2, 3 y 4 del anexo.

5. En un extremo de la escala del desarrollo se encuentran los países con estructuras de producción y exportación relativamente diversificadas, recursos naturales abundantes, un nivel satisfactorio de educación e instituciones sociales y económicas relativamente avanzadas. En el otro extremo, se encuentran los países cuyas economías se caracterizan por una gran dependencia de uno o algunos productos primarios para la exportación,

oferta poco elástica, proporción excesiva de actividades no monetizadas e instituciones económicas poco desarrolladas o fosilizadas, unido a un bajo nivel de conocimientos técnicos. En tales circunstancias, ciertas medidas que pueden ser sumamente efectivas para un país en desarrollo no siempre lo son para otro.

6. Para los países más avanzados económicamente, la mejora del acceso a los mercados extranjeros podría figurar en lugar destacado entre las medidas comerciales y de ayuda. Esto quiere decir que las medidas de liberalización comercial tendrían un efecto relativamente mayor en sus posibilidades de desarrollo que la simple transferencia de recursos financieros y conocimientos que, en cambio, deberían ocupar un lugar destacado entre las medidas especiales dirigidas a los países en desarrollo menos desarrollados.

7. Otra variable importante, que puede influir también en la composición de las medidas especiales que deben aplicarse, es la población relativa de los países en desarrollo. Las cifras de población de los países en desarrollo se indican en el cuadro 5 del anexo en el que puede verse que más de la mitad de los países en desarrollo tienen una población de menos de 5 millones de habitantes. Dado su bajo nivel de ingresos, las dimensiones del mercado o el poder adquisitivo total de estas « microeconomías » son frecuentemente insuficientes para sostener una industria moderna eficaz. Para estos países, el camino hacia la industrialización y el cambio estructural estriba en la cooperación y en la formación de mercados multinacionales, y las medidas especiales aplicables a los mismos deben reflejar la vital importancia de la integración económica regional.

8. El problema de la identificación de los países en desarrollo menos desarrollados está vinculado a la noción del nivel de desarrollo que, en términos generales, puede definirse como la capacidad de un país para producir bienes y servicios a fin de satisfacer las necesidades crecientes de la población por unidad de tiempo y de establecer una firme base con miras a su futuro crecimiento económico<sup>2</sup>. En este sentido, el criterio para

<sup>1</sup> Esta definición es más amplia que la del concepto de « nivel de vida » (definido como « el nivel de satisfacción de las necesidades de la población asegurado por la corriente de bienes y servicios de que se disfruta en una unidad de tiempo »), en cuanto que el concepto tradicional de bienestar se complementa con un factor de crecimiento. Véase: Instituto de Investigaciones de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social, *The Level of Living Index*, informe N.º 4, Ginebra, septiembre de 1966.

<sup>2</sup> Puede verse un examen de estas cuestiones, entre otros estudios recientes, en la obra de M. Falkowski, *Contribution socialiste à l'étude de la croissance économique des pays en voie de développement*, Varsovia, PWN, 1966.

diferenciar una economía de otra se referiría tanto al consumo como al crecimiento y serviría para distinguir los países que disfrutaban de un nivel de consumo relativamente elevado, aunque estacionario, de aquellos países, que si bien se hallan en peor situación por lo que respecta a su nivel de consumo, poseen una estructura económica y unas posibilidades de desarrollo más favorables.

9. Conviene, sin embargo, tener en cuenta las grandes dificultades que supone la selección de unos indicadores que sirvan para reflejar y medir los diversos aspectos del desarrollo y el crecimiento. En la literatura sobre la tipología del desarrollo, se acepta generalmente que, por sí solo, el nivel de los ingresos *per capita* es el indicador más importante<sup>3</sup>. Si se analiza, se observará, sin embargo, que incluso en el caso de que las cuentas nacionales de un país sean satisfactorias y se realicen los ajustes adecuados para tener en cuenta las diferencias en el poder adquisitivo de las divisas nacionales, el ingreso *per capita* no puede utilizarse como criterio único para clasificar los países según su nivel de desarrollo. Un país determinado puede ocupar un lugar elevado en la escala de ingresos *per capita*, pero puede carecer de una base industrial o adolecer de un sector de exportaciones estacionario o en declive. Otro país, en particular un país populoso, puede poseer un sector de manufacturas considerablemente desarrollado y una estructura de exportaciones diversificadas y, sin embargo, registrar un ingreso *per capita* muy bajo.

10. En el cuadro 6 del anexo se indican algunos países en desarrollo clasificados según el nivel de su PIB *per capita*. Sin embargo, si se clasificasen de acuerdo con algún otro de los indicadores del desarrollo mencionados en el cuadro, su orden variaría. Así, por ejemplo, de acuerdo con la proporción del PIB correspondiente a sus manufacturas, la India ocupa el primer lugar, seguida de Bolivia, en tanto que Dahomey y Ceilán estarían los últimos. Si se tiene en cuenta el pequeño porcentaje que representan los productos primarios dentro de sus exportaciones<sup>4</sup>, la India ocupa un lugar mucho más elevado que el de otros países del cuadro, seguida de Dahomey. Sin embargo, en términos de alfabetismo, Ceilán ocupa un lugar muy superior al de los demás. Finalmente, por lo que respecta al consumo de energía *per capita*, Bolivia y la India ocupan el primer lugar y Camerún y Dahomey el último. Estos mismos cambios de orden se observarían dentro de cualquier grupo de países en desarrollo elegido al azar.

11. Evidentemente, la clasificación de los países según su nivel de desarrollo, y la consiguiente identificación de los menos desarrollados de entre ellos, no puede basarse en el empleo de un indicador único. En consecuencia, podría tratarse de establecer una clasificación a base de un conjunto aceptable de indicadores que reflejen las características sociales y económicas más importantes desde el punto de vista del nivel de desarrollo económico. A los efectos analíticos, estas características podrían

<sup>3</sup> En la mayoría de los estudios empíricos sobre el desarrollo socioeconómico se ha llegado también a la conclusión de que el ingreso *per capita* constituye la variable principal para indicar el nivel de desarrollo económico general.

<sup>4</sup> Definidas en el presente documento como secciones 0 a 4 de la CUCI y capítulo 68 de la CUCI.

englobarse en los siguientes «factores de desarrollo»: el nivel de actividades económicas orientadas hacia el mercado; el nivel de la infraestructura económica; el nivel de desarrollo social; la índole de las relaciones económicas del país con el resto del mundo.

12. Si se aceptan estos factores constitutivos del nivel de desarrollo, deberá resolverse también el problema, igualmente difícil, de seleccionar los indicadores adecuados. Sin embargo, al seleccionar los indicadores del desarrollo, habría que tener presentes determinadas consideraciones.

a) El empleo de indicadores para reflejar cualquier factor de desarrollo plantea el problema de la redundancia, ya que puede haber dos o más indicadores tan íntimamente relacionados entre sí que baste utilizar uno de ellos. Así, por ejemplo, la proporción del PIB correspondiente a las manufacturas es normalmente muy elevado si se compara con la proporción de la fuerza laboral correspondiente a dicho sector. Lo mismo puede decirse en general del consumo *per capita* de energía, acero y cemento en un país<sup>5</sup>. Por consiguiente, deben analizarse minuciosamente otros posibles indicadores del desarrollo antes de poder establecer una lista mínima de variables con un elevado poder discriminatorio.

b) Hay indicadores que pueden resultar adecuados para reflejar el nivel de desarrollo, pero sus variaciones entre los países en desarrollo son a veces tan ligeras que la identificación a base de los mismos resultaría un tanto fortuita. Como ejemplo puede citarse la tasa de ahorro interno. Teniendo en cuenta que el porcentaje medio de ahorro en relación con el PIB varía muy ligeramente en la mayoría de los países menos desarrollados, no sería práctico, dado el margen considerable de error estadístico que cabe prever normalmente, clasificar a los países en desarrollo de acuerdo con este criterio.

c) Hay indicadores que pueden resultar útiles para las comparaciones intertemporales del nivel de desarrollo, pero no para las comparaciones entre países. Esto es probablemente cierto en el caso del valor de las exportaciones *per capita*. Podría argüirse en rigor que un aumento de las exportaciones *per capita* de un país determinado, a lo largo de un período de tiempo también determinado, refleja un aumento en su nivel de desarrollo potencial. Pero resultaría arriesgado afirmar que si el valor de las exportaciones *per capita* de un país A es superior al de un país B, en un año determinado, el país A se encuentra en una fase más avanzada de desarrollo que el país B.

d) Ciertos indicadores no responden a un patrón definido en los distintos niveles de desarrollo. Es sabido, por ejemplo, que la importancia del sector de las manufacturas dentro de la producción total disminuye en los

<sup>5</sup> Según datos no publicados de que dispone la secretaría, puede verse que existe una estrecha correlación entre los siguientes indicadores: consumo de energía y manufacturas (0,93), consumo de energía y de acero (0,91), consumo de cemento y de acero (0,81), proporción de analfabetos entre la población adulta y matrícula en establecimientos de enseñanza superior (-0,74), porcentaje de las manufacturas respecto del PIB y porcentaje de trabajadores del sexo masculino empleados en actividades no agrícolas (entre -0,66 y -0,74).

niveles superiores de ingresos, en tanto que la importancia de los servicios aumenta en dichos niveles superiores de ingresos. Sin embargo, este problema no se plantearía en relación con la identificación de los países menos desarrollados, ya que estos países están aún muy lejos de la etapa de desarrollo en que tradicionalmente se ha observado que comienzan a producirse estos cambios estructurales.

e) Algunos indicadores son sumamente apropiados, pero no pueden utilizarse para las comparaciones de países debido a las diferencias conceptuales en la compilación de datos. En cuanto a otros, lo que ocurre sencillamente es que no se dispone de datos<sup>6</sup>. Los servicios de transporte constituyen, sin duda, uno de los principales componentes de la infraestructura económica, pero el problema de reducirlos a un denominador común capaz de ser utilizado en las comparaciones entre países está todavía por resolver. Los conocimientos de un grupo de población constituyen, asimismo, un importante indicador social y económico; sin embargo, no sólo existen diversas categorías de mano de obra «especializada», «semi-especializada» y «no especializada» en las estadísticas heterogéneas de un país, sino que faltan datos adecuados para un gran número de los países económicamente menos desarrollados.

#### *Método general para proceder a la clasificación de los países*

13. Teniendo en cuenta las consideraciones que preceden, podrían utilizarse los indicadores que se indican a continuación como punto de partida para tratar de clasificar los países en desarrollo en ciertas categorías generales de nivel de desarrollo; sin embargo, estos indicadores no serían adecuados para hacer una clasificación completa e inequívoca de cada país con respecto a los demás:

La proporción del PIB total correspondiente al sector de las manufacturas (o el porcentaje de la fuerza laboral empleado en actividades manufactureras), como exponente del nivel de actividades orientadas hacia el mercado en una economía;

El nivel del consumo *per capita* de energía, cemento o acero, como exponente del nivel de la infraestructura económica;

El nivel de alfabetismo o el número, por cada mil habitantes, de doctores o de graduados universitarios o de escuelas técnicas, como exponente del desarrollo social;

La proporción de manufacturas (incluidas las semi-manufacturas) dentro de las exportaciones totales, o el grado de la diversificación de las exportaciones, como índice de la vulnerabilidad de una economía en relación con el resto del mundo. (A este respecto, podría también tenerse en cuenta, como indicador complementario, la relación entre las exportaciones y el PIB.)

En el cuadro del apéndice se incluyen datos sobre muchos de estos indicadores para 1965 (o año más reciente) relativos a 92 países.

<sup>6</sup> Véase *Informe sobre la definición y medición internacional del nivel de vida* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 54.IV.5).

14. Aún no se ha encontrado una solución satisfactoria al problema de combinar este tipo de indicadores del desarrollo en una fórmula que tenga debidamente en cuenta el poder discriminatorio de cada uno de ellos. Evidentemente la solución ideal sería elaborar un índice único de desarrollo que sintetice todos los indicadores aplicables, aunque las tentativas en este sentido tropezarán sin duda con la dificultad del problema de la evaluación. Es cierto que ya han comenzado a ensayarse algunas técnicas estadísticas bastante avanzadas para evaluar los niveles de desarrollo (por ejemplo, mediante el análisis de los factores)<sup>7</sup>. Sin embargo, por razones de política, es muy improbable que la clasificación resultante mereciese aceptación internacional. Por otro lado, siempre podrían clasificarse los países de acuerdo con los distintos indicadores por separado. Este procedimiento daría lugar a tantas clasificaciones como indicadores, y sería de poca utilidad para identificar las categorías de países según su nivel de desarrollo a los efectos de las medidas concretas de política. También significaría, que habría que dar la misma importancia a un indicador realmente importante, como es el ingreso *per capita*, que a un indicador evidentemente menos representativo, como es la tasa de alfabetismo.

15. Un procedimiento práctico para abordar el problema de la clasificación podría consistir en clasificar primeramente todos aquellos países respecto de los cuales se dispone de datos según el nivel de su PIB. A los países que estuviesen por debajo de un determinado nivel de PIB *per capita* se les consideraría, *prima facie*, como candidatos a la categoría de menos desarrollados, consideración que podría después confirmarse o rechazarse mediante referencia a otros indicadores del desarrollo. Con este grupo preliminar de candidatos a la categoría de menos desarrollados podría seguirse entonces un proceso de eliminación. El rigor de esta eliminación dependería de que la definición de países menos desarrollados fuese más o menos restrictiva. Con el criterio más restrictivo, sólo se reconocería como países menos desarrollados aquellos que pudiesen calificarse como tales teniendo en cuenta *todos* los indicadores de desarrollo elegidos. Con el criterio menos restrictivo se incluirían en esta categoría todos los países que pudiesen calificarse como tales teniendo en cuenta su PIB *per capita* más *uno* cualquiera de los otros indicadores de desarrollo.

16. Este procedimiento implica, sin embargo, el uso de niveles diferenciadores determinados para cada indicador de desarrollo. Se consideraría que un país que no alcanzase un determinado nivel indicador reunía las condiciones de menos desarrollados en ese aspecto determinado. Huelga decir, por mucha que sea la objetividad con que quiera procederse, que es inevitable cierto elemento de arbitrariedad, y este hecho, por sí solo,

<sup>7</sup> Véase, por ejemplo, Brian J. L. Berry, *Atlas of Economic Development*, parte VII, (N. Ginsburg, ed.), Chicago, 911, University of Chicago Press. Bernard M. Olsen y Gerald Gard, «A factor analysis of characteristics of the South», en *Essays in Southern Economic Development* (M. L. Greenhut y W. T. Whitman (editores), Durham, N. C., University of North Carolina Press, 1964 y, de los mismos autores, «An application of factor analysis to regional economic growth», en el *Journal of Regional Science*, Filadelfia, Pa., Regional Science Research Institute of the University of Pennsylvania, vol. 6, N.º 1, verano de 1965.

revela las graves limitaciones inherentes a este procedimiento. Los países en desarrollo y, a decir verdad, cualquier grupo importante de países, representan un valor continuo en relación con cualquier indicador. Dondequiera que se trazase la línea divisoria, los países situados a ambos lados de la misma constituirían « casos limítrofes » y como tales tenderían a hacer objeciones a la clasificación. Teóricamente, tendría poca importancia en qué lado de la línea divisoria estuviese situado un país. Sin embargo, cuando se trata de formular medidas de política internacional, es preciso proceder con sumo cuidado para reducir al mínimo cualquier elemento de arbitrariedad mediante el examen de un número cada vez mayor de indicadores del desarrollo en relación con los casos limítrofes.

17. Así pues, la elección de los indicadores pertinentes, el método de combinarlos y el nivel diferenciador de cada indicador constituyen el problema general de la clasificación. Pero esto no es todo. En realidad, cada indicador del desarrollo plantea problemas propios. Así, por ejemplo, si se utiliza como indicador el nivel de ingresos *per capita*, la clasificación del país puede resultar afectada según que el valor elegido sea el PNB o el PIB. La diferencia entre ambos valores constituye el ingreso neto de factores del exterior (integrado por los ingresos de las inversiones y los beneficios repatriados de los nacionales en el extranjero), y para muchos países en desarrollo esta cifra es considerable <sup>9</sup>.

18. Además, las comparaciones entre países exigen que los niveles de ingresos se conviertan a un denominador común. Esto se realiza generalmente a base de los tipos de cambio fijados en las transacciones internacionales. Sin embargo, este procedimiento tiene algunos inconvenientes. En muchos países con tipo de cambio múltiple o con algún otro sistema complejo de tipo de cambio, no hay ninguna norma establecida para fijar los tipos del mercado libre, los tipos oficiales, los tipos preferenciales y los tipos no preferenciales, que a menudo fluctúan de un mes a otro y varían considerablemente a través de los años. Incluso en los países con un tipo de cambio único equilibrado (es decir, que compense la demanda y oferta de divisas extranjeras), el tipo elegido puede o no reflejar necesariamente los precios relativos o las relaciones de poder adquisitivo de los distintos países. Teniendo en cuenta que la gran mayoría de los bienes y servicios que se consumen en un país determinado no son objeto de comercio internacional, los tipos de cambio basados en las transacciones internacionales son inadecuados para evaluar la producción o el consumo totales de un país.

19. Es un hecho reconocido universalmente que las instituciones sociales, políticas y económicas de los países en desarrollo difieren considerablemente. En consecuencia, los costos de producción y el valor relativo atribuido a los distintos productos básicos varían considerablemente de un país a otro. En tales circunstancias, aún cuando se hagan ajustes para tener en cuenta las diferencias en los niveles de los precios internos, sigue planteándose el problema de qué artículos deben considerarse representativos del consumo de un país (si se utilizan coeficientes de ponderación cuantitativos). Este problema es inherente al cálculo de las paridades de poder adquisitivo, las cuales permiten comparaciones binarias entre países pero no se prestan a comparaciones entre varios países. En un estudio sobre este problema realizado hace algunos años por la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE) se llegó a valores muy diferentes para el PNB de ocho países de Europa occidental y los Estados Unidos, según el sistema de coeficientes de ponderación utilizado en el cálculo <sup>9</sup>. El problema se complica aún más si se establece una comparación entre los niveles de desarrollo de países con distintos sistemas sociales <sup>10</sup>.

#### *Otras posibles maneras de enfocar el problema de la clasificación por países*

20. Teniendo en cuenta las dificultades teóricas y prácticas que presentan las comparaciones de los niveles de desarrollo entre países examinadas anteriormente, tal vez puedan buscarse otras soluciones al problema de la identificación de los países en desarrollo menos desarrollados. En vez de tratar de elaborar una lista general de estos países a base de criterios objetivos de desarrollo, podría elaborarse un método concreto de clasificación para satisfacer las necesidades de una medida de política determinada. De este modo, partiendo del supuesto de que los países en desarrollo pueden ser « menos desarrollados » en algunos aspectos, pero no necesariamente en todos ellos, resultaría posible identificar, por medio de indicadores, los países que cuentan con menos probabilidades de beneficiarse de una medida de política única, indiferenciada, de la UNCTAD. Muchos de los indicadores de desarrollo examinados en este documento guardan una relación evidente con una u otra de las recomendaciones generales de política de la UNCTAD. Estos indicadores, complementados con otros relativos a la medida concreta de política en cuestión, pueden

<sup>9</sup> Esta diferencia aumenta a medida que aumenta la diferencia entre los niveles de ingresos (calculados según los tipos de cambio). Véase, por ejemplo: Milton Gilbert e Irving Kravis, *An International Comparison of National Products: Purchasing Power of Currencies* (OECE, París, 1954) y también, de los mismos autores, *A Comparative National Product and Price Levels* (OECE, París, 1958). La secretaria de la CEPAL ha calculado los equivalentes en poder adquisitivo de las divisas de América Latina. Estos cálculos se basaron en la evaluación de las tendencias medias de consumo para 19 países de la región. Sin embargo, teniendo en cuenta que únicamente se incluyeron las ciudades principales al calcular estas tendencias, es discutible el carácter representativo de las conclusiones. Véase CEPAL, « Medición del nivel de precios y el poder adquisitivo de la moneda en América Latina, 1960-1962 », *Boletín Económico de América Latina*, vol. VIII, N.º 2 (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 64.II.G.1).

<sup>10</sup> Véase, por ejemplo, E. Erlich, « *International comparisons by indicators expressed in physical units* », *Acta Oeconomica*, Budapest, Academiae Scientiarum Hungaricae, 1967, vol. 2, fasc. 1-2.

<sup>8</sup> *Relación entre el PNB y el PIB correspondiente a ciertos países en desarrollo seleccionados (1965 ó 1964)*

Países	$\frac{PNB}{PIB} \times 100$
Lesotho . . . . .	115.8
Malta . . . . .	108.4
Jordania . . . . .	107.4
Congo (República Democrática del) . . . . .	95.2
Irán . . . . .	93.1
Guyana . . . . .	92.5
Zambia . . . . .	92.4
Venezuela . . . . .	90.8
Trinidad y Tabago . . . . .	89.5
Irak . . . . .	83.5
Kuwait . . . . .	75.1

Fuente: *Monthly Bulletin of Statistics* de las Naciones Unidas, noviembre de 1967.

utilizarse para llegar a una identificación preliminar de los países que requieren medidas especiales.

21. Así, por ejemplo, en el caso de las medidas internacionales especiales para facilitar la integración económica regional, los criterios iniciales de identificación podrían ser la extensión del mercado interno y el nivel de desarrollo de la infraestructura. En relación con las preferencias para las manufacturas y semimanufacturas, podría identificarse primeramente un grupo inicial de aspirantes a un trato especial de acuerdo con la proporción de los productos manufacturados dentro de las exportaciones de productos básicos, revisándose después esta lista mediante la aplicación de otros criterios tales como la proporción correspondiente a las actividades manufactureras en el PIB, el valor de las exportaciones *per capita* y el grado de concentración de los productos básicos. En cuanto a las medidas relacionadas con la asistencia financiera internacional, los criterios iniciales podrían incluir el nivel y crecimiento de los ingresos de divisas extranjeras y de los ahorros internos (que son las principales variables utilizadas para calcular el déficit comercial y de recursos de los países en desarrollo), complementados con un indicador de la infraestructura. Cualquiera de los indicadores del comercio exterior propuestos en el presente documento, más el nivel del ingreso *per capita*, podría servir de criterio identificador preliminar para los países que requieran asistencia especial en materia de política de productos básicos.

22. Sin embargo, es probable que hagan falta muchos datos complementarios de carácter económico y social para determinar realmente los beneficiarios de las medidas especiales. Esto es particularmente cierto en el caso de las medidas relacionadas con la financiación del desarrollo. Si se quisiera confiar esta tarea al mecanismo internacional, los procedimientos que aplican actualmente los organismos internacionales de financiación ofrecen un medio práctico de evaluar debidamente las solicitudes de los países que reclaman un trato especial y de corregir muchos de los inconvenientes que lleva consigo el manejo de índices estadísticos agregados.

23. Con arreglo a este procedimiento, el mecanismo institucional interesado se encargaría de la identificación de los países menos desarrollados en relación con la medida concreta de política de cuya supervisión y ejecución fuese responsable, teniendo en cuenta los objetivos de la medida de política en cuestión. El mecanismo institucional daría forma final e introduciría los cambios

necesarios en las medidas especiales que debieran tomarse en favor de los países identificados de este modo.

24. Debe recordarse que los países menos desarrollados han sido identificados con éxito en relación con la creación y consolidación de mercados comunes y otras medidas de integración. A decir verdad, el problema de la comparación entre países resulta más fácil de solucionar cuanto menor es el número de países en cuestión o si las diferencias no cuantificables o institucionales se reducen como consecuencia de la proximidad geográfica o de similitudes técnicas. Si todos los países en desarrollo fuesen miembros de agrupaciones subregionales o regionales, los que disfrutaran de un trato especial en el seno de cada plan de integración constituirían un conjunto de países relativamente poco avanzados dentro de las regiones interesadas, aunque tal vez no fuesen necesariamente los menos avanzados entre todos los países en desarrollo del mundo. La experiencia de las agrupaciones regionales por lo que respecta a la evaluación del desarrollo relativo de los países miembros tiene un valor indudable para el empleo de los diversos criterios económicos y la elaboración de medidas especiales en favor de los países menos desarrollados. Sin embargo, teniendo en cuenta la variedad de procedimientos adoptados y de criterios utilizados por las diversas agrupaciones para este fin, sigue planteándose el problema de cómo diferenciar una política global mediante el criterio del «nivel de desarrollo» o de la «capacidad de beneficiarse», ya que tales criterios implican una comparación entre países a una escala universal.

25. Como alternativa a esta identificación *a priori* de los países menos desarrollados por medio de indicadores objetivos, podría adoptarse un procedimiento más pragmático. Podría encomendarse al mecanismo institucional que haya de encargarse de la aplicación de cada una de las medidas de política general de la UNCTAD la tarea de examinar las solicitudes de trato especial presentadas por los países que no se beneficiasen de manera apreciable de la aplicación indiferenciada de tales medidas. Al examinar caso por caso estas solicitudes, el mecanismo institucional tendría en cuenta todos los factores pertinentes de acuerdo con los criterios más adecuados para cada una de las medidas en cuestión. Este procedimiento permitiría también la elaboración de combinaciones adecuadas de medidas especiales adaptadas a las necesidades concretas de cada país.

## ANEXO

## CUADRO 1

## Ochenta y nueve países en desarrollo : PIB per capita

(1965 o año más reciente)

(Al costo de los factores, en dólares de los EE. UU., a los tipos oficiales de cambio)

PNB per capita (en dólares)	Regiones y número de países	Amé- rica Latina y Caribe	Asia y Oriente Medio	Africa	Otros	Total
500 o más . . . . .		5	2	1	1	9
De 200 a 499 . . . . .		17	7	6	2	32
De 100 a 199 . . . . .		1	7	9	—	17
Menos de 100 . . . . .		1	8	22	—	31

Fuente: Cuadro del apéndice.

## CUADRO 2

## Setenta y tres países en desarrollo : porcentaje del PIB correspondiente a las manufacturas

(Año más reciente)

Porcentaje	Regiones y número de países	Amé- rica Latina y Caribe	Asia y Oriente Medio	Africa	Otros	Total
20% o más . . . . .		4	2	2	1	9
Del 10% al 19% . . . . .		20	11	7	2	40
Del 5% al 9% . . . . .		—	3	12	—	15
Menos del 5% . . . . .		—	—	9	—	9

Fuente: Cuadro del apéndice.

## CUADRO 3

Ochenta y siete países en desarrollo : distribución por índice de concentración  
de las exportaciones \* (1963)

Tipo de diversificación	Regiones y número de países	Amé- rica Latina y Caribe	Asia y Oriente Medio	Africa	Otros	Total
<b>Diversificadas :</b>						
(índice inferior o igual a 40) . . . . .		3	7	4	3	17
<b>Concentración moderada :</b>						
(índice superior a 40, pero inferior a 70) . . . . .		15	13	24	—	52
<b>Concentradas :</b>						
(índice igual o mayor de 70) . . . . .		6	2	10	—	18

Fuente: Cuadro del apéndice.

\* Tal como se expresa en el índice Gini-Hirschman (véase la nota al cuadro del apéndice). Los valores pequeños reflejan exportaciones diversificadas.

CUADRO 4

Ochenta y un países en desarrollo : proporción de productos primarios dentro de las exportaciones (valores de 1965)

<i>Estructura de las exportaciones</i>	<i>Regiones y número de países</i>	<i>América Latina y Caribe</i>	<i>Asia y Oriente Medio</i>	<i>Africa</i>	<i>Otros</i>	<i>Total</i>
<i>Exportadores de productos primarios principalmente (80% ó más del valor de las exportaciones)</i> . . . . .		23	14	31	1	69
<i>Exportadores de productos primarios . . . . . (del 50% al 80% del valor de las exportaciones)</i> . . . . .		—	5	1	—	6
<i>Exportadores diversificados (menos del 50% del valor de las exportaciones)</i> . . . . .		—	2	2 <sup>a</sup>	2	6

Fuente : Cuadro del apéndice.

<sup>a</sup> Países en que los diamantes representan una gran proporción de las exportaciones.

CUADRO 5

Ochenta y nueve países en desarrollo : distribución de la población (1965)

<i>Población</i>	<i>Número de países</i>	<i>Población total (en miles)</i>	<i>Porcentaje de la población total</i>
Menos de 1 millón . . . . .	11	6 142	0.4
De 1 millón a menos de 5 millones . . . . .	37	102 943	7.0
De 5 millones a menos de 20 millones . . . . .	27	277 445	18.8
20 millones o más . . . . .	14	1 086 728	73.8
<b>Total . . . . .</b>	<b>89</b>	<b>1 473 258</b>	<b>100.0</b>

Fuente : Cuadro del apéndice.

NOTA. — Si se excluyen cuatro países con más de 75 millones, el porcentaje de la población total que vive en países de menos de 5 millones aumenta de 7,4% a 15,5%.

CUADRO 6

Países en desarrollo seleccionados : algunos indicadores del desarrollo (1965 o año más reciente)

<i>País</i>	<i>Indicador</i>	<i>PIB per capita (en dólares)</i>	<i>Porcentaje del PIB correspondiente a manufacturas</i>	<i>Analfabetismo (%)</i>	<i>Porcentaje de productos primarios dentro de las exportaciones</i>	<i>Consumo de energía per capita<sup>a</sup></i>
Bolivia . . . . .		153	16	68	99	185
Ceilán . . . . .		137	6	32	99	114
Camerún . . . . .		111	10	90	97	71
India . . . . .		92	18	72	51	172
Dahomey . . . . .		70	8	95	94	30

Fuente : Cuadro del apéndice.

<sup>a</sup> Equivalente en kilogramos de carbón.

**APÉNDICE**  
Cuadro comparativo de algunos indicadores de « nivel de desarrollo » seleccionados \*  
(1965 o año más reciente)

Países (clasificados según su PIB per capita)	Factor I			Factor II		Factor III		Factor IV				Tasas de crecimiento			
	PIB per capita (al costo de los factores) (en dólares)	Población (en miles)	Porcentaje del PIB correspondiente a las manufacturas	Consumo de energía per capita	Analfabetismo (%)	Exportaciones per capita (en dólares)	Exportaciones de productos primarios respecto de las exportaciones totales	Índice de concentración de las exportaciones	Porcentaje del PIB correspondiente a las exportaciones	Población 1959/1965	PIB real 1960/1965	Exportaciones (valores) 1959/1960 1964/1965	Importaciones (valores) 1959/1960-1964/1965	Ayuda per capita en dólares (promedio correspondiente a 1961/1965)	
1 Israel	1 204	2 563	25 <sup>15</sup>	2 239	16 <sup>30</sup>	158	34.5	41.2	11.7	10	11	12	13	14	
2 Venezuela	916	8 722	12 <sup>1</sup>	2 974	34 <sup>30</sup>	315	(99.6)	71.1	31.7	3.6	10.0	14.4	12.1	51.1	
3 Argentina	783	22 352	34	1 341	9 <sup>26</sup>	67	94.5	28.8	7.9	3.6	5.1	2.7	-0.3	3.3	
4 Libia	707	1 617	4 <sup>8</sup>	327	87 <sup>31</sup>	493	100.0	98.7	66.0 <sup>40</sup>	1.6	3.3	6.8	0.3	1.7	
5 Trinidad y Tabago	661	974	13 <sup>26,1</sup>	3 482	26 <sup>32</sup>	413	91.4	78.9	62.4 <sup>40</sup>	3.7	(13.7) <sup>6</sup>	128.0	16.7	15.4	
6 España	636	31 604	26 <sup>8</sup>	1 023	13 <sup>28</sup>	31	60.4	24.0	4.8 <sup>40</sup>	3.1	(6.8)	8.0	10.1	12.5	
7 Chipre	623	594	12	916	24 <sup>28</sup>	120	93.9	37.3	16.4	0.8	9.7 <sup>6</sup>	9.4	28.2	1.0	
8 Grecia	591	8 551	16	784	20 <sup>30</sup>	38	86.7	45.0	5.7	0.9	5.6	3.8	2.8	23.1	
9 Chile	579	8 584	18	1 089	16 <sup>28</sup>	80	97.0 <sup>1</sup>	67.6	12.8	0.6	7.9	9.4	9.7	5.6	
10 Uruguay	562	2 715	22 <sup>1,15</sup>	916	10 <sup>1</sup>	70	(98.9)	45.8	12.5 <sup>40</sup>	2.3	4.3	5.9	5.8	16.1	
11 Singapur	529	1 865	..	578	36	526	60.2	31.9	99.5 <sup>40</sup>	1.4	0.9 <sup>6</sup>	10.3	-2.9	1.1	
12 Panamá	474	1 246	15	1 115	27 <sup>28</sup>	63	99.3	59.3	12.1	3.0	..	-3.5	-2.0	4.5 <sup>42</sup>	
13 Yugoslavia	470 <sup>2,47</sup>	19 507	46 <sup>3,48</sup>	1 192	24 <sup>30</sup>	56	43.5	16.5	11.9 <sup>38</sup>	3.2	8.3	18.0	11.5	15.5	
14 Jamaica	453	1 788	15	887	18 <sup>28</sup>	119	93.0	53.7	22.8	1.1	7.4 <sup>49</sup>	13.7	11.5	8.0	
15 México	443	42 689	29 <sup>16</sup>	977	35 <sup>30</sup>	27	85.0	25.4	5.8	1.9	5.3	7.6	7.1	4.7	
16 Malta	414	319	19	727	42 <sup>30</sup>	75	32.9	35.4	11.8	3.4	5.8	7.7	6.8	1.6	
17 Costa Rica	382	1 433	14 <sup>1,15</sup>	306	63 <sup>1</sup>	78	84.0	55.7	18.5	-0.1	1.2	14.3	3.9	46.2	
18 Barbados	377	244	10 <sup>2,15,28</sup>	422	9 <sup>28</sup>	156	96.8	88.7	41.3 <sup>40</sup>	4.2	(4.5)	6.8	8.3	11.6	
19 Surinam	373 <sup>1</sup>	335	18 <sup>1</sup>	1 188	..	173	94.4	77.4	33.2 <sup>8</sup>	1.0	..	7.3	7.3	..	
20 Gabón	369	463	(5) <sup>1,24</sup>	240	88 <sup>30</sup>	207	89.3	49.0	46.6	4.4	(4.1) <sup>6</sup>	4.5	12.2	39.7	
21 Arabia Saudita	(354) <sup>2</sup>	6 750	..	311	(85-95)	196	(99.7)	78.1	(55.5)	1.5	(8.7) <sup>6</sup>	15.1	14.5	31.2 <sup>41</sup>	
22 Nicaragua	325	1 655	13	234	50 <sup>1</sup>	90	96.2	47.1	27.7 <sup>40</sup>	1.7	..	9.4	7.4	-0.7	
23 Guatemala	298	4 438	15	182	71 <sup>34</sup>	42	85.8	63.5	13.1	3.2	8.5	17.2	16.4	6.6	
24 Guyana	296	646	12 <sup>17</sup>	811	24 <sup>28</sup>	150	95.3	51.5	44.9	2.8	1.6 <sup>6</sup>	7.5	4.8	11.9	
25 Libano	282 <sup>3</sup>	2 405	..	747	(14)	35	(76.5)	35.8	9.4 <sup>3</sup>	2.7	..	12.9	9.9	5.0	
26 Malasia <sup>28</sup>	280	8 039	10 <sup>3</sup>	338	53 <sup>27,28</sup>	126	92.6	50.6	39.0	3.1	6.1	1.7	5.8	2.6 <sup>48</sup>	
27 Colombia	267	18 068	18	532	38 <sup>37</sup>	30	93.5	70.2	10.5	3.2	4.5	3.0	2.1	4.8	
28 Ghana	265	7 740	..	104	(75-80)	38	97.4	74.4	12.9	2.7	3.1	0.1	3.0	4.7	
29 Turquía	257	31 150	15 <sup>3</sup>	348	62 <sup>26</sup>	15	97.6	35.2	5.2	2.6	4.6	5.2	3.6	5.3	
30 El Salvador	252	2 928	15 <sup>3</sup>	168	51 <sup>20</sup>	65	82.9	55.0	23.5	3.4	(6.6)	9.8	12.0	4.3	
31 Liberia	251 <sup>8</sup>	1 070	4 <sup>8</sup>	259	91 <sup>21</sup>	126	99.6	61.3	42.7 <sup>3</sup>	1.6	(4.6) <sup>6</sup>	11.5	15.3	37.5	

32 Irak . . . . .	242 <sup>1</sup>	8 180	10 <sup>1, 2b</sup>	581	86 <sup>27</sup>	108	(99.2)	94.6	39.7 <sup>2</sup>	3.3	6.2 <sup>6</sup>	6.4	3.8	1.4
33 Irán . . . . .	240	24 800	29 <sup>1</sup>	391	87 <sup>28</sup>	53	96.5 <sup>3</sup>	66.5	22.2 <sup>2</sup>	2.5	6.3	10.2	3.3	2.9
34 Perú . . . . .	238	11 650	18 <sup>8</sup>	588	39 <sup>29</sup>	57	98.3 <sup>1</sup>	28.1	15.4	3.0	6.6	12.4	14.1	2.5
35 Filipinas . . . . .	237	32 345	18	209	28 <sup>28</sup>	24	91.3	39.9	9.2	3.3	4.8	7.1	7.3	1.8
36 Brasil . . . . .	232	80 766	(27) <sup>3, 25</sup>	347	39 <sup>26</sup>	20	91.5	54.8	7.2	3.0	4.2	3.5	-3.7	3.2
37 República Dominicana . . . . .	231	3 624	16 <sup>3</sup>	194	40 <sup>23</sup>	34	97.9 <sup>8</sup>	60.4	13.4	3.6	5.0 <sup>6</sup>	-0.1	6.7	12.3 <sup>44</sup>
38 Honduras . . . . .	207	2 284	14	151	55 <sup>20</sup>	56	95.2	45.7	24.5	3.3	4.5	11.0	10.8	5.1
39 Argelia . . . . .	206 <sup>3</sup>	11 871	..	300	81 <sup>21</sup>	(63)	(90.3) <sup>1</sup>	73.3	..	1.9	(-5.9) <sup>6</sup>	(14.6)	-10.8	27.7
40 Costa de Marfil . . . . .	206 <sup>3</sup>	3 835	24 <sup>1</sup>	152	(80)	72	94.6	52.2	27.6	3.1	(8.0) <sup>6</sup>	15.0	15.2	10.4 <sup>41</sup>
41 Zambia . . . . .	206	3 710	7	487	59 <sup>1</sup>	143	98.4	90.9	61.3	2.9	(3.3)	6.9	..	2.1
42 China (Taiwán) . . . . .	200	12 429	19	654	46 <sup>28</sup>	36	58.6	34.4	15.9	3.4	10.1	22.5	13.2	6.6
43 Ecuador . . . . .	200	5 150	18	212	33 <sup>31</sup>	(29)	98.4 <sup>3</sup>	62.4	13.1 <sup>3</sup>	3.2	4.4	0.9 <sup>12</sup>	9.9	3.7
44 Paraguay . . . . .	200	2 030	16	126	26 <sup>21</sup>	28	(95.0)	44.9	12.9	2.7	4.5	13.0	6.1	4.2
45 Jordania . . . . .	198 <sup>3</sup>	1 976	8 <sup>3</sup>	291	68 <sup>20</sup>	13	93.4	46.3	4.6	3.2	(9.8)	18.5	5.7	43.8
46 Túnez . . . . .	188	4 414	14 <sup>19</sup>	200	84 <sup>28</sup>	27	81.2	32.9	12.5	1.2	5.5	-1.2	7.4	15.3
47 Marruecos . . . . .	180	13 323	14	153	86 <sup>26</sup>	32	93.9 <sup>3</sup>	30.6	17.4 <sup>3</sup>	2.8	2.7	4.8	4.6	8.1
48 República Árabe Unida . . . . .	164 <sup>3, 4</sup>	29 600	17 <sup>20</sup>	301	81 <sup>28</sup>	20	79.5	55.8	11.3 <sup>3</sup>	2.6	6.6 <sup>6</sup>	2.2	7.7	8.9
49 Senegal . . . . .	163	3 490	(9) <sup>3, 12, 24</sup>	145	94 <sup>20</sup>	37	97.0	49.3	19.0	2.3	(-0.3) <sup>7</sup>	1.7	-1.2	15.7 <sup>41</sup>
50 Siria . . . . .	162 <sup>1</sup>	5 300	13 <sup>3, 15, 24</sup>	303	71 <sup>28</sup>	32	90.2	52.8	23.3 <sup>1, 40</sup>	3.0	9.2	8.7	0.7	4.0
51 Bolivia . . . . .	153	3 697	16 <sup>16</sup>	185	68 <sup>24</sup>	30	(99) <sup>3</sup>	66.5	21.2	1.4	5.0	13.0	10.7	10.4
52 Congo (Brazzaville) . . . . .	(140) <sup>2</sup>	840	(14) <sup>2, 24</sup>	148	(75-80)	56	48.8	57.2	(40.0)	1.6	..	24.0	0.6	38.8 <sup>41</sup>
53 Ceilán . . . . .	137	11 232	6	114	32 <sup>20</sup>	36	99.1	69.0	24.6	2.6	3.1	1.3	-2.7	1.8
54 Sierra Leona . . . . .	136	2 367	6 <sup>3</sup>	68	(90)	37	35.6	67.3	22.0	2.1	(4.9) <sup>8</sup>	6.0	8.1	5.4
55 República Centroafricana . . . . .	129	1 370	(10) <sup>11, 24</sup>	38	(85)	19	99.5	56.5	18.6 <sup>3</sup>	2.2	..	13.7	9.4	12.0 <sup>41</sup>
56 Camboya . . . . .	120	6 115	9 <sup>1</sup>	45	69 <sup>20</sup>	17	99.3	62.9	12.2	2.5	(4.0) <sup>8</sup>	9.1	2.3	3.6
57 Yemen . . . . .	(120) <sup>3</sup>	5 000	..	10	(90)	..	..	..	..	1.8	..	..	..	2.4
58 Viet Nam, República de . . . . .	119	16 124	11 <sup>8</sup>	73	(50-60)	2	98.9	65.7	0.9	3.2	5.1	-12.2	7.1	14.8
59 Mauritania . . . . .	114	1 050	(2) <sup>3</sup>	48	(95-99)	45 <sup>3</sup>	99.6 <sup>3</sup>	69.2	40.1 <sup>3, 40</sup>	1.6	(5.1) <sup>6</sup>	184.4 <sup>14</sup>	-19.8 <sup>14</sup>	10.2 <sup>41</sup>
60 Tailandia . . . . .	113	30 591	12	110	32 <sup>28</sup>	20	96.9	43.8	15.7	3.0	6.9	9.8	9.7	1.5
61 Camerún . . . . .	111 <sup>1</sup>	5 229	(10) <sup>11, 24</sup>	71	(90)	27	97.0 <sup>2</sup>	43.6	21.1 <sup>1, 40</sup>	2.2	(1.1) <sup>8</sup>	6.4	11.4	5.8 <sup>41</sup>
62 Sudán . . . . .	96	13 540	6 <sup>3</sup>	69	88 <sup>28</sup>	14	99.8	63.5	14.1	2.8	(6.5)	1.0	6.8	2.0
63 Paquistán . . . . .	95 <sup>3</sup>	102 876	11 <sup>3</sup>	90	81 <sup>20</sup>	5	63.9	43.5	5.1 <sup>40</sup>	2.1	5.4	7.4	15.2	4.6
64 Corea, República de . . . . .	93	28 377	18	445	29 <sup>28</sup>	6	40.6	26.4	6.0	2.8	6.5	40.9	5.7	8.3
65 India . . . . .	92	483 000	18 <sup>1</sup>	172	72 <sup>20</sup>	3	51.2	25.3	4.0 <sup>41</sup>	2.3	2.7	5.2	6.2	2.2
66 Madagascar . . . . .	(90) <sup>2</sup>	6 420	(5) <sup>26</sup>	42	67 <sup>20</sup>	14	94.6	35.2	(15.9)	3.3	(2.9) <sup>8</sup>	4.0	3.5	7.8 <sup>41</sup>
67 Togo . . . . .	89	1 638	4 <sup>3</sup>	41	(90-95)	16	95.1	43.3	15.4	2.7	(2.6) <sup>10</sup>	11.6	16.2	8.7 <sup>41</sup>
68 Haití . . . . .	86	4 396	12 <sup>21</sup>	33	90 <sup>24</sup>	8	..	78.3	..	1.9	0.6 <sup>6</sup>	4.8	2.9	1.5
69 Kenia . . . . .	86	9 365	11	124	(75-80)	15	90.2	35.1	13.0	2.9	(4.2)	6.1	4.7	7.2
70 Gambia . . . . .	85	330	..	39	(90)	42	99.9 <sup>2</sup>	78.4	50.0 <sup>40</sup>	2.0	(4.7) <sup>6</sup>	7.5	9.2	10.1
71 Afganistán . . . . .	(83) <sup>3</sup>	15 650	..	25	(92)	4	86.7	38.8	(5.4)	1.8	..	5.0	10.2	3.7
72 Uganda . . . . .	83	7 551	7	42	75 <sup>20</sup>	24	99.5	60.4	28.1 <sup>40</sup>	2.5	3.8	8.7	7.3	3.6
73 Indonesia . . . . .	82 <sup>1</sup>	104 500	..	111	57 <sup>20</sup>	7	98.9 <sup>1</sup>	45.4	0.5 <sup>2</sup>	2.2	(2.8)	-4.2	5.8	1.1
74 Níger . . . . .	82	3 328	(3) <sup>21</sup>	13	99 <sup>26</sup>	8	95.8	66.8	8.1 <sup>8</sup>	3.2	(4.1) <sup>6</sup>	13.0	29.2	5.2 <sup>41</sup>
75 Guinea . . . . .	(73) <sup>2</sup>	3 510	..	98	(90)	13 <sup>3</sup>	..	62.9	(16.8)	2.7	(6.7) <sup>11</sup>	8.2 <sup>12</sup>	-4.6 <sup>12</sup>	5.4 <sup>41</sup>
76 Congo (República Democrática del) . . . . .	72 <sup>3</sup>	15 627	(22) <sup>3</sup>	83	85 <sup>27</sup>	21	89.8 <sup>1</sup>	46.0	26.3 <sup>3</sup>	2.1	(7.0) <sup>12</sup>	-7.5	-0.2	7.7

APÉNDICE (continuación)

Cuadro comparativo de algunos indicadores de « nivel de desarrollo » seleccionados \* (continuación)  
(1965 o año más reciente)

Países (clasificados según su PIB per capita)	Factor I					Factor II				Factor III				Factor IV				Tasas de crecimiento			
	PIB per capita (al costo de los factores) (en dólares)	Población (en miles)	Porcentaje del PIB correspondiente a las manufacturas	Consumo de energía per capita	Analfabetismo (%)	Exportaciones per capita (en dólares)	Proporción de productos primarios respecto de las exportaciones totales	Índice de concentración de las exportaciones	Porcentaje del PIB correspondiente a las exportaciones	Población 1959/1965	PIB real 1960/1965	Exportaciones (valores) 1959/1960-1964/1965	Importaciones (valores) 1959/1960-1964/1965	Ayuda per capita en dólares (promedio correspondiente a 1961/1965)							
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14							
77 Dahomey . . . . .	(70) <sup>2</sup>	2 365	(8) <sup>20, 25</sup>	30	(95)	6	94.3	65.7	(8.5)	2.9	(5.0) <sup>6</sup>	-2.1	5.8	7.7 <sup>11</sup>							
78 Nepal . . . . .	69	10 100	..	8	95 <sup>31</sup>	..	..	..	..	1.8	..	..	..	1.6							
79 Nigeria . . . . .	68	57 500	7 <sup>1</sup>	44	89 <sup>39</sup>	13	97.7	41.2	16.0 <sup>140</sup>	2.0	(5.0)	7.7	6.1	0.8							
80 Tanzania . . . . .	66	10 179	4 <sup>3</sup>	55	(80-85)	(17)	86.4	43.5	23.7	1.9	3.1	5.6	5.4	4.0							
81 Laos . . . . .	(66) <sup>3</sup>	2 635	..	43	(85)	(0.5)	..	60.8	(0.6)	2.3	..	0.0	..	18.6							
82 Malí . . . . .	(65) <sup>3</sup>	4 576	(1) <sup>21</sup>	21	(95)	3	97.4	48.2	(5.4)	2.2	(5.0) <sup>6</sup>	3.4 <sup>13</sup>	3.6 <sup>13</sup>	5.8 <sup>41</sup>							
83 Lesotho . . . . .	65	838	..	..	65 <sup>32</sup>	..	..	77.6	..	2.9	..	..	..	7.8							
84 Chad . . . . .	63 <sup>1</sup>	3 307	(4) <sup>1, 24</sup>	15	(95)	8	96.6	77.7	10.7 <sup>1</sup>	1.5	..	12.5	5.4	5.3 <sup>41</sup>							
85 Botswana . . . . .	(60) <sup>3</sup>	559	..	..	80 <sup>32</sup>	..	..	72.8	..	3.0	..	..	..	13.4							
86 Birmania . . . . .	60 <sup>3</sup>	24 732	15 <sup>3</sup>	47	42 <sup>31</sup>	9	98.6 <sup>21</sup>	63.8	14.6 <sup>8</sup>	2.0	2.3 <sup>6</sup>	0.7	1.4	1.4							
87 Somalia . . . . .	(60) <sup>2</sup>	2 500	..	27	(95)	13	88.6	57.8	(22.0)	3.4	..	6.7	11.5	13.7							
88 Alto Volta . . . . .	(53) <sup>2</sup>	4 858	(1) <sup>3</sup>	10	(90-95)	2	91.9 <sup>3</sup>	57.2	(3.5)	2.5	(5.0) <sup>6</sup>	17.3	38.0 <sup>12</sup>	3.4 <sup>41</sup>							
89 Burundi . . . . .	(50) <sup>2</sup>	3 210	..	12	..	..	..	86.3	..	2.0	..	..	..	2.4							
90 Rwanda . . . . .	(50) <sup>2</sup>	3 110	(7) <sup>1, 25</sup>	15	(90-95)	..	99.4	81.5	(9.0)	3.1	..	..	..	2.8							
91 Etiopía . . . . .	47	22 600	7 <sup>1</sup>	10	(95)	5	99.8	54.3	8.5 <sup>1</sup>	1.7	(3.5) <sup>13</sup>	9.0	11.0	1.6							
92 Malawi . . . . .	41	3 940	5 <sup>1</sup>	42	94 <sup>33</sup>	9	98.8	49.1	20.7	2.4	1.0 <sup>10</sup>	8.6	..	5.4 <sup>46</sup>							

Fuente: Cálculos de la UNCTAD basados en publicaciones de la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, diversos organismos especializados de las Naciones Unidas, la OCDE, la Agencia para el Desarrollo Internacional (Estados Unidos) y otros documentos oficiales publicados.

\* El hecho de incluir o no un país determinado en el cuadro comparativo, no debe interpretarse como expresión de un juicio por parte de la secretaría en cuanto a si dicho país ha de considerarse o no como « país en desarrollo ».

A menos que se indique otra cosa, los niveles de PIB per capita se basan en datos expresados en las monedas de cada país, al costo de los factores, convertidos en dólares de los EE. UU. a los tipos de cambio corrientes, de conformidad con la práctica de la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas. Los valores correspondientes al PIB utilizados para otros indicadores, se expresan generalmente en precios del mercado. Las cifras de población corresponden a cálculos hechos a mediados de año. El consumo de energía per capita,

se expresa en el equivalente en kilogramos de carbón. Las tasas de analfabetismo no son plenamente comparables, ya que las definiciones difieren considerablemente de un país a otro (véase Anuario Estadístico de la UNESCO, 1965). Todos los valores correspondientes a las exportaciones e importaciones se han obtenido de datos sobre el comercio de mercancías. El índice de concentración de exportaciones es el coeficiente Gini-

Hirschman  $c = \sqrt{\sum \left(\frac{x_i}{X}\right)^2}$  en que  $\frac{x_i}{X}$  representa la proporción del producto básico dentro del total de exportaciones. Las cifras de ayuda per capita se refieren a los desembolsos oficiales (netos) de los países miembros del CAD y organismos multilaterales, más una tercera parte de los compromisos totales de los países socialistas. Las cifras entre paréntesis constituyen cálculos provisionales según informaciones publicadas con carácter oficioso. Estas cifras pueden no haberse utilizado en otros documentos de la UNCTAD y se presentan a título de ejemplo únicamente.

<sup>1</sup> 1963.

<sup>2</sup> PIB.

<sup>3</sup> 1964.

<sup>4</sup> PIB a los precios del mercado.

<sup>5</sup> Antigua Tanganyika únicamente.

<sup>6</sup> 1960-1964.

<sup>7</sup> 1959-1963.

<sup>8</sup> 1962-1965.

<sup>9</sup> 1960-1962.

<sup>10</sup> 1960-1963.

<sup>11</sup> 1959-1962.

<sup>12</sup> 1959-1964.

<sup>13</sup> 1961-1965.

<sup>14</sup> 1961-1964.

<sup>15</sup> Incluida la minería y canteras.

<sup>16</sup> Incluida la extracción de petróleo bruto.

<sup>17</sup> Incluida la electricidad.

<sup>18</sup> Incluida la distribución de gas y productos del petróleo.

<sup>19</sup> Incluida la pesca.

<sup>20</sup> 1961.

<sup>21</sup> 1962.

<sup>22</sup> Excluida la refinación de petróleo.

<sup>23</sup> Incluido el gas.

<sup>24</sup> Incluido el gas, la electricidad y el agua.

<sup>25</sup> Total correspondiente a la industria y construcción.

<sup>26</sup> 1960.

<sup>27</sup> 1957.

<sup>28</sup> 1956.

<sup>29</sup> 1953.

<sup>30</sup> Malasia occidental únicamente.

<sup>31</sup> 1954.

<sup>32</sup> 1946.

<sup>33</sup> 1945.

<sup>34</sup> 1950.

<sup>35</sup> 1948.

<sup>36</sup> Singapur se incluye con Malasia.

<sup>37</sup> 1951.

<sup>38</sup> 1958.

<sup>39</sup> 1959.

<sup>40</sup> Basado en cálculos del PIB al costo de los factores.

<sup>41</sup> Promedio 1964-1965.

<sup>42</sup> Promedio, excluida la ayuda bilateral en 1964.

<sup>43</sup> Total correspondiente a Malasia.

<sup>44</sup> Promedio, excluida la ayuda total en 1961.

<sup>45</sup> Promedio, excluida la ayuda multilateral en 1961.

<sup>46</sup> Promedio, excluida la ayuda multilateral en 1961 y 1963.

<sup>47</sup> Estos datos no pueden compararse en rigor con los valores publicados del producto material neto per capita (302 dólares de los EE. UU.).

<sup>48</sup> Total correspondiente a la industria.

<sup>49</sup> Datos basados en el producto básico material neto a los precios del mercado.

## DOCUMENTO TD/22

### El problema mundial de los alimentos en relación con el comercio internacional, los ingresos de exportación y el desarrollo económico de los países en desarrollo

#### Informe de la secretaria de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación \*

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

#### ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>
INTRODUCCIÓN . . . . .	1-22
I. PRINCIPALES ASPECTOS DE LA ACTUAL SITUACIÓN ALIMENTARIA MUNDIAL	
1. Niveles de nutrición. . . . .	23-29
2. Tendencias de la producción alimentaria en relación con la demanda. . . . .	30-34
II. EL PROBLEMA DE ALIMENTOS; SU RELACIÓN CON EL COMERCIO INTERNACIONAL . . . . .	35-45
III. PERSPECTIVAS FUTURAS . . . . .	46-53
IV. MEDIDAS NECESARIAS PARA ASISTIR A LOS PAÍSES EN DESARROLLO . . . . .	54-72

#### ANEXOS

	<i>Página</i>
I. Cuadros 1 y 2 . . . . .	189
II. Cuadros 1 a 6 . . . . .	190

#### Introducción

1. Por sus efectos sobre las vidas humanas y el desarrollo económico, el llamado «problema mundial de los alimentos» es uno de los más graves de nuestro tiempo. Si bien todavía persiste el hambre y la malnutrición incluso en los países desarrollados, se trata sobre todo de un problema propio de los países en desarrollo, muchos de los cuales no han estado en los últimos años en condiciones de producir, ni tampoco de importar, alimentos suficientes para sus poblaciones en rápido crecimiento. Ahora bien, es un problema mundial por cuanto los países en desarrollo no pueden resolverlo por sí solos. Aunque la insuficiencia e inseguridad de la provisión de alimentos ha acompañado siempre a gran parte de la humanidad, el problema en su forma aguda de hoy es también un problema moderno. Tras la explosión demográfica ocurrida después de la guerra en los países en desarrollo, la magnitud de este problema ha cambiado de un modo radical. Al mismo tiempo, facilita su solución el hecho de que los países adelantados se hayan comprometido a prestar su asistencia a los menos desarrollados en sus esfuerzos de desarrollo económico y social.

2. En último término, solamente se podrá acabar con el hambre y la malnutrición cuando quede eliminada la

pobreza. No cabe, pues, buscar la solución al problema mundial de los alimentos abstrayéndolo de todos los demás, sino más bien concibiéndolo como parte integrante del problema global del desarrollo. Por otra parte, el hecho de que muchos países en desarrollo no puedan incrementar la producción de alimentos con la suficiente rapidez constituye, a su vez, uno de los principales factores que obstaculizan su desarrollo económico general.

3. Muchas veces se interpreta mal la índole del problema mundial de los alimentos. No se trata de que el mundo no pueda producir alimentos suficientes para su población actual o prevista, aunque en último término se llegará forzosamente a un límite por lo que se refiere a la población que resulta posible alimentar. Se trata más bien de que hasta ahora no ha sido factible incrementar la producción de alimentos con la suficiente rapidez en las zonas en las que es mayor la necesidad de hacerlo. Se puede incrementar fácilmente la producción de alimentos en muchos países desarrollados y, de hecho, algunos de ellos se han visto obligados a tomar medidas para impedir que ese incremento rebase excesivamente el de la demanda. Ahora bien, la producción potencial de esos países no puede, a no ser de un modo pasajero y parcial, constituir la solución al problema alimentario de los países en desarrollo. En casi todos los países, el grueso de la producción agropecuaria consiste en alimentos para el consumo interno. Si una gran parte de la demanda interna se satisface mediante importaciones, en esa misma proporción se

\* Este informe ha sido preparado atendiendo a una invitación formulada por el Secretario General de la UNCTAD.

reducirá el desarrollo potencial del sector agropecuario. Muchos países en desarrollo deficitarios en materia de alimentos no cuentan con divisas que les permitan importar todos los alimentos que necesitan para poder satisfacer la demanda efectiva ni tampoco, por supuesto, para responder a necesidades en punto a nutrición. Aunque se pudiera disponer de todas las importaciones necesarias obtenidas en condiciones de favor, con el carácter de ayuda alimentaria, esto no constituiría una solución satisfactoria, porque los países en desarrollo tienen que ampliar su propia producción alimentaria y agropecuaria como parte esencial de su desarrollo económico global.

4. En el momento actual, la agricultura constituye el sector predominante de la economía en casi todos los países en desarrollo. Al desarrollarse la economía de esos países empezará gradualmente a predominar la industria manufacturera y otros sectores y disminuirá en proporción la importancia de la agricultura, si bien, debido a la gran densidad de capital característica de la industria moderna, la absorción de la mano de obra en un sector manufacturero competitivo no puede por menos de resultar relativamente lenta. Ahora bien, el desarrollo económico y la industrialización quedan gravemente obstaculizados si el sector que predomina hoy no desempeña plenamente el papel que le corresponde. La tendencia de la producción alimentaria a rezagarse en relación con la demanda en muchos países en desarrollo es una indicación más de que el sector agropecuario no presta una contribución adecuada al desarrollo económico de tales países.

5. Uno de los síntomas más alentadores de la situación actual es que ya se entiende mejor el cometido complejo de la agricultura en el desarrollo económico y su interdependencia con la industria. En un país en desarrollo, la agricultura tiene que crecer casi al mismo ritmo que la economía considerada como un todo si se quiere que las escasas divisas disponibles se dediquen a la importación de bienes de capital y no a una importación de alimentos destinada a satisfacer el incremento de la demanda que acompaña al aumento de los ingresos. Ahora bien, la necesidad de lograr un rápido incremento de la producción agropecuaria no es simplemente un subproducto del rápido crecimiento de toda la economía. Constituye de por sí una condición esencial para el mismo, dado que la tasa de crecimiento que puede alcanzar la economía ha de estar determinada en gran medida por el crecimiento de su sector más importante.

6. El papel que corresponde a la agricultura en la economía no consiste simplemente en suministrar alimentos, por muy importante que ello pueda ser. En casi todos los países en desarrollo, y durante mucho tiempo, habrá de consistir en proporcionar el grueso de los ingresos de exportación en divisas, destinados a la importación de los bienes de capital que se requieren para el desarrollo. La aportación de las exportaciones de manufacturas (aunque sólo crezca de un modo modesto en un futuro prvisible) y su expansión constituyen la condición previa para lograr un acceso más fácil a los mercados. Por otra parte, la agricultura libera una mano de obra que puede emplear el resto de la economía, y un sector agropecuario floreciente puede proporcionar asimismo gran parte de los medios financieros que se necesitan para el desarrollo de los demás sectores. Aporta asimismo gran parte de las

materias primas que emplea la industria, y las industrias agrícolas de transformación revisten especial importancia en las fases iniciales de la industrialización. En un país en desarrollo, la población agrícola constituye una parte considerable del mercado potencial de los productos industriales, y por ello un sector agrícola inerte frena inevitablemente el crecimiento de la industria.

7. Así, pues, en la presente fase del desarrollo económico mundial, el elemento esencial de la resolución del problema alimentario mundial estriba en el rápido mejoramiento de la agricultura en los países en desarrollo que son deficitarios en materia de alimentos.

8. Existe ya la base científica para la necesaria revolución agrícola en los países en desarrollo. Lo que ha faltado hasta ahora ha sido, primeramente, de poner estos conocimientos científicos al alcance de millones de agricultores y, en segundo lugar, de convencerles de que les conviene emplearlos para incrementar su producción y ventas de alimentos.

9. Al modernizar su agricultura con el fin de poder satisfacer la mayor parte de las necesidades alimentarias de una población en rápida expansión, los países en desarrollo necesitarán durante cierto tiempo contar con una ayuda considerable prestada por los países desarrollados. El flojo rendimiento de la agricultura en un gran número de países en desarrollo en los últimos años sirve para destacar la necesidad de aumentar la asistencia a este sector, lo mismo en términos absolutos que como proporción de la aportación total de ayuda extranjera.

10. A la asistencia técnica corresponde, a este respecto, un papel decisivo. La agricultura recibe la proporción sectorial más importante dentro del marco del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y, al crecer este programa, la FAO ha intervenido cada vez más activamente en la prestación directa de asistencia técnica a los países en desarrollo.

11. Anteriormente, la asistencia financiera internacional tendía a descuidar la agricultura, pero en los últimos años los organismos de financiación prestan ya una mayor atención a este sector. Aunque la FAO no es un organismo de financiación propiamente dicho, ha establecido relaciones muy estrechas con entidades de este tipo, en especial a través del Programa de Cooperación FAO/Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), que se dedica fundamentalmente a la definición y preparación de proyectos agropecuarios financiados por el BIRF y la Asociación Internacional de Fomento (AIF), y también ha concertado acuerdos similares con los bancos regionales de desarrollo.

12. Además de la asistencia técnica y financiera, la ayuda alimentaria y la aportación de elementos de producción (por ejemplo, fertilizantes, plaguicidas, maquinaria agrícola y semillas mejoradas) han resultado en los últimos años cada vez más importantes en lo que se refiere al modo de atacar el problema alimentario mundial. Como ya se ha dicho, la ayuda alimentaria no será una solución permanente de este problema, pero seguirá resultando esencial durante muchos años, especialmente cuando se haya de responder a situaciones de urgencia. Se han dado ya los primeros pasos en la prestación de ayuda alimen-

taria multilateral con la creación del Programa Mundial de Alimentos Naciones Unidas/FAO en 1962.

13. Un estudio emprendido conjuntamente por varios organismos se dedica actualmente a analizar el futuro de la ayuda alimentaria multilateral. Este estudio está dedicado principalmente a la ayuda alimentaria, pero ésta se analiza dentro del contexto más general del problema alimentario mundial. En la resolución 2096 (XX) de la Asamblea General de fecha 20 de diciembre de 1965, en la que se decidió la realización de este estudio, se afirma concretamente que deberá examinar « con vistas a presentar diversas alternativas de acción... los medios y las políticas que serían necesarios para una acción internacional de tipo multilateral y de envergadura, bajo los auspicios de las Naciones Unidas, para combatir irreflexivamente el hambre ».

14. El Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, en su período de sesiones del verano de 1967, tuvo a la vista un informe preparado conjuntamente por las Naciones Unidas y la FAO en consulta con otras organizaciones y otros programas internacionales interesados, sobre la marcha de los trabajos relativos a este estudio<sup>1</sup>. En diciembre de 1967, la Asamblea General, en su vigesimosegundo período de sesiones decidió que se continuara este programa de estudios « a la luz de las opiniones expresadas sobre el problema mundial de los alimentos en el 14.º período de sesiones de la Conferencia de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, en el vigésimo segundo período de sesiones de la Asamblea General y en el segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo » [resolución 2300 (XXII)].

15. La FAO ha terminado recientemente un estudio general sobre el papel que desempeñan los modernos recursos de producción en el desarrollo agrícola<sup>2</sup>. Al examinar este estudio en noviembre de 1967, la Conferencia de la FAO, en su 14.º período de sesiones recomendó que se adoptasen urgentemente todas las medidas apropiadas para aumentar la afluencia de recursos para la producción de alimentos a los países en desarrollo y su aprovechamiento en éstos.

16. Además de las modalidades de ayuda directa anteriormente citadas, los países en desarrollo necesitan una asistencia que les permita incrementar su capacidad de importación a fin de que en definitiva puedan comprar, en condiciones comerciales, los alimentos que necesiten o los medios para su producción. En la economía fundamentalmente agrícola de la inmensa mayoría de los países en desarrollo, el hecho de incrementar la capacidad de importación equivale en una proporción muy considerable a mejorar los ingresos que obtienen gracias a sus exportaciones agropecuarias. El aumento de estos ingresos resulta frenado por las barreras arancelarias y no arancelarias de los países desarrollados, que son los principales importadores, y por la competencia de los productos sinté-

ticos. La labor a este respecto de organismos tales como la UNCTAD, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y la FAO tiene, por tanto, un interés directo para la solución del problema mundial de los alimentos.

17. Así, pues, las medidas que se requieren para solucionar el problema alimentario mundial abarcan un frente muy amplio. Como el sector agropecuario tiene una importancia decisiva en la economía de los países en desarrollo, es fundamental que todas las medidas encaminadas a resolver el problema de los alimentos se conciben dentro del contexto del desarrollo económico general. Será preciso juzgar todas y cada una de esas medidas no solamente en función de su aportación a corto plazo a la solución del problema de los alimentos, sino también atendiendo a sus efectos en el desarrollo económico a plazo más largo.

18. En función de las circunstancias particulares de cada país en cada fase de su desarrollo, existe una combinación óptima de los diversos tipos de ayuda (técnica, financiera, alimentaria o en materia de elementos de producción). Para que la asistencia extranjera al sector agropecuario pueda ser plenamente eficaz, es preciso coordinar los distintos tipos de ayuda y también las diversas fuentes, bilaterales y multilaterales. Esta coordinación ha de llevarse precisamente a cabo al nivel del propio país beneficiario, pero hace falta además coordinar las políticas generales de los países y organismos que prestan la asistencia. La FAO puede contribuir proporcionando un marco general dentro del cual puedan determinarse la evolución probable de la situación alimentaria y las políticas de ayuda y prioridades de inversión en el sector agropecuario más adecuadas. A este efecto, se dispondrá de un marco a plazo más largo, a saber, el plan indicativo mundial de desarrollo agrícola que está actualmente en preparación. Se procede actualmente a trabajar con carácter experimental con el fin de preparar exámenes periódicos de las perspectivas alimentarias a plazo medio con unos cinco años de anticipación, y esto resultará extremadamente útil en el plano práctico para la planificación de los programas de ayuda.

19. Las amplias ramificaciones del problema mundial de los alimentos y su íntima relación con el del desarrollo económico considerado en su conjunto, exigen una política mundial de alimentos como parte importante de la estrategia global del segundo Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo que ahora empiezan a preparar las organizaciones de la familia de las Naciones Unidas. Muchos aspectos de esta política están siendo ya examinados en el estudio sobre la ayuda alimentaria multilateral que llevan a cabo conjuntamente varias de esas organizaciones.

20. Los diez a 20 años próximos serán particularmente decisivos. Se trata del plazo necesario para que las medidas sobre planificación de la familia puedan hacer sentir efectos considerables en la tasa de crecimiento de la población. Es también el período que probablemente será necesario para emprender plenamente la revolución agrícola en los países en desarrollo. Durante todo ese tiempo la asistencia extranjera, incluyendo la ayuda alimentaria, será especialmente necesaria.

<sup>1</sup> Véase *Documentos Oficiales del Consejo Económico y Social*, 43.º período de sesiones, Anexos, tema 13 a del programa, documento E/4352 y FAO, « Estudio conjunto sobre la ayuda alimentaria multilateral. Informe provisional del Director General al CCPB », Roma, CCP 67/13, revisión 1, 4 de octubre de 1967.

<sup>2</sup> Véase FAO, « Estudio sobre los recursos para la producción de alimentos en el desarrollo agrícola », C67/41, 22 de agosto de 1967.

21. Otra razón que justifica la adopción de medidas urgentes es que la situación agrícola y alimentaria mundial se encuentra actualmente en una fase de transición. El agotamiento de las existencias de cereales norteamericanos, de las que en tan gran medida se ha dependido en los últimos años en los esfuerzos para eliminar la amenaza del hambre en los países en desarrollo, han hecho mucho más precaria la situación alimentaria mundial. Para poder enfrentarse con esta nueva situación, es preciso acudir a otros métodos, entre ellos el de planear la ayuda alimentaria con algunos años de anticipación y el de prestar mayor atención a la creación de reservas adecuadas de alimentos en los propios países en desarrollo. Al mismo tiempo, los recientes avances técnicos de diversos países en desarrollo, especialmente las nuevas variedades de cereales de gran rendimiento que actualmente se introducen, ofrecen mejores perspectivas para el futuro en el caso de que se pueda superar el problema (económico, institucional y técnico) de la generalización de su empleo.

22. En el resto del presente informe se estudian con más detalle algunas cuestiones que se han evocado antes sucintamente. Después de examinar los principales aspectos de la actual situación mundial en materia de alimentos, se estudian sus repercusiones sobre el comercio internacional. Se analizan las perspectivas futuras, teniendo en cuenta las proyecciones de la FAO sobre productos básicos. A continuación se estudian las medidas que deberían adoptar los países en desarrollo y la asistencia que éstos necesitan obtener de los países desarrollados.

## I. — Principales aspectos de la actual situación alimentaria mundial

### 1. Niveles de nutrición

23. Se ha escrito tanto acerca del problema mundial de alimentos que huelga hacer otra larga exposición. Muchas de las principales tendencias a las que habrá que hacer referencia, están resumidas por la serie de números índices de la FAO que figuran en el anexo I, cuadro 1, y que ponen de manifiesto la lentitud con que aumenta en las regiones en desarrollo la producción de alimentos por habitante, el consiguiente aumento rápido de sus importaciones de alimentos y el estancamiento de sus ingresos «reales» procedentes de las exportaciones agrícolas, que son los que principalmente determinan su capacidad de importación. En una serie de cuadros del anexo II figuran estadísticas más detalladas.

24. Hay mucha controversia sobre la verdadera importancia del problema mundial de alimentos, especialmente sobre el número de personas que sufren de hambre y malnutrición. Ello resulta inevitable porque las estadísticas de la producción y el consumo de alimentos no son fidedignas en los países en desarrollo, donde gran parte de la producción total se destina al sustento del productor y su familia y nunca llega al mercado. Pero si bien hay controversia respecto de cuántos millones de personas, exactamente, sufren hambre, todos están de acuerdo en que el número es muy considerable y comprende a gran parte de la humanidad.

25. En 1963 la FAO calculó que del 10% al 15% de la población mundial estaba insuficientemente alimentada, o sea que padecía una deficiencia de calorías<sup>3</sup>. Se calculó que cerca de la mitad de la población estaba más o menos insuficientemente alimentada o malnutrida (deficiencia cualitativa de los elementos nutritivos indispensables tales como proteínas, minerales y vitaminas), o ambas cosas a la vez. El número de personas afectadas aumenta constantemente. Desde 1950, la población de los países en desarrollo ha aumentado en casi el 50%. Los datos que se dan más adelante sobre las tendencias recientes de la producción y el consumo de alimentos dan a entender que el aumento del número de subalimentados y malnutridos no puede haber sido menos rápido.

26. En los últimos años se han estudiado intensamente las necesidades de nutrición, y la FAO y la Organización Mundial de la Salud (OMS) han establecido conjuntamente los niveles internacionalmente recomendables de calorías y proteínas, así como de calcio y de determinadas vitaminas<sup>4</sup>. Sin embargo, hay varias complicaciones en el cálculo de las necesidades, en especial de proteínas. Los alimentos de que se dispone no están distribuidos según las necesidades de los distintos grupos de población y ni siquiera en las familias, de suerte que en una población cuyo promedio de necesidades se satisface, algunas personas reciben más y otras menos de lo que necesitan. También los suministros suelen variar en el curso del año. Las necesidades de una persona cuyo peso y actividad reflejan una nutrición insuficiente o deficiente desde su nacimiento diferirán de las de aquellas personas que han desarrollado todas sus posibilidades físicas. Las propiedades nutritivas de la proteína obtenida de diversas fuentes dietéticas varía considerablemente, por lo cual las estimaciones basadas en la dieta media nacional pueden diferir de las basadas en las dietas efectivamente consumidas por determinados grupos de la población. Una deficiencia de calorías puede acentuar una deficiencia de proteínas, ya que parte de la ración de proteínas ingeridas sirve para proporcionar energía, por lo que no se dispone de tal proteína para la formación y la renovación de los tejidos.

27. En el cuadro 1 del anexo II se compara el promedio de ingestión de calorías y proteínas por habitante con las necesidades alimenticias calculadas en el último año para el que se dispone de datos sobre cada uno de los 44 países en desarrollo para los que existen hojas de balance de alimentos de la FAO. De lo antedicho se desprende claramente que estos promedios generales pueden tomarse únicamente como una indicación aproximada y que subestiman, por lo general, la magnitud del hambre

<sup>3</sup> Véase FAO, *Tercera encuesta alimentaria mundial*, Estudio básico de la Campaña Mundial contra el Hambre N.º 11, Roma, 1963.

<sup>4</sup> Véase FAO, *Necesidades calóricas*, Informe del Segundo Comité para el estudio de las necesidades calóricas, Estudios sobre Nutrición de la FAO, N.º 15, Roma, 1957; FAO/OMS: *Necesidades de proteínas*, informe de un Grupo mixto FAO/OMS de expertos, FAO: Reunión sobre Nutrición, serie N.º 37, Roma, 1965; *Necesidades de calcio* — Informe de un Grupo mixto FAO/OMS de expertos, FAO: Reunión sobre Nutrición, serie N.º 30, Roma, 1962; *Necesidades de vitamina A, tiamina, riboflavina y niacina*, informe de un Grupo mixto FAO/OMS de expertos, FAO: Reunión sobre Nutrición, serie N.º 41, Roma, 1967.

y de la malnutrición. En particular, encubren la distribución inadecuada de los suministros disponibles entre la población. Sin embargo, incluso basándose en esas cifras, parece que la ingestión media de calorías es inferior a las necesidades calculadas en casi las dos terceras partes de los países en desarrollo sobre los cuales se dan datos, y la ingestión de proteínas equivale aproximadamente al 50% de esas necesidades<sup>6</sup>.

28. Las investigaciones clínicas prueban los efectos más generales del hambre y la malnutrición en diversos individuos, pero también hay muchos efectos « subclínicos ». Una deficiencia calórica constante, sin llegar a la inanición, se manifiesta en la pérdida del peso o en una actividad o capacidad para el trabajo reducida; en los niños, se reduce su desarrollo físico y su actividad. Las necesidades proteínicas son particularmente grandes en el período prenatal y durante la infancia y la adolescencia, y una deficiencia de esa índole puede perjudicar el desarrollo físico y mental y ocasionar muchas muertes. La deficiencia de diversos minerales y vitaminas indispensables origina muchas enfermedades, algunas de las cuales pueden ser fatales.

29. No se puede calcular con precisión el número de muertes debidas al hambre y a la malnutrición, ya que esos factores son con frecuencia la causa indirecta de la muerte, puesto que disminuyen la resistencia a la infección. Muchas muertes, especialmente durante la infancia, que se atribuyen a la disentería y a enfermedades parásitarias e infecciosas de todo tipo se producen porque el enfermo está debilitado por el hambre y la alimentación deficiente.

## 2. Tendencias de la producción alimentaria en relación con la demanda

30. Cuando se dispone de hojas de balance de alimentos relativas a varios años, se observa por lo general una lenta mejora de la situación alimentaria en los países en desarrollo. Sin embargo, como se ha señalado, esas mejoras distan con frecuencia de ser suficientes para satisfacer las necesidades de nutrición.

31. El componente principal de los suministros de alimentos en los países en desarrollo es su propia producción alimentaria interna.<sup>7</sup> En el cuadro 2 del anexo II se muestran las tendencias en la posguerra de la producción de alimentos en las regiones en desarrollo en relación con el crecimiento demográfico. En 1965 y 1966 se registraron malas cosechas en grandes extensiones de esas regiones, no obstante lo cual su producción alimentaria hasta 1964 había aumentado en cerca del 60% en comparación con el nivel medio alcanzado en 1948-1952. El aumento correspondiente de la producción alimentaria en las regiones desarrolladas fue de aproximadamente el 50%. Sin embargo, debido a su mayor crecimiento demográfico, la producción alimentaria por habitante de las regiones

en desarrollo sólo aumentó en cerca del 15% durante el citado período, en comparación con alrededor del 25% en las regiones desarrolladas.

32. Además, la mayor parte del incremento de la producción alimentaria *per capita* correspondió a la primera parte del mencionado período y equivalió a una recuperación del retroceso experimentado durante la segunda guerra mundial, cuando el aumento de la producción alimentaria en cada una de esas regiones fue más lento que el crecimiento demográfico. En realidad, aunque no se dispone de datos de la preguerra enteramente comparables, parece que ni en el Lejano Oriente (la región en desarrollo más densamente poblada) ni en América Latina (la región con el crecimiento demográfico más rápido) se ha alcanzado aún el nivel de la preguerra en cuanto a la producción alimentaria por habitantes, salvo quizá por lo que hace a algunos años. Por consiguiente, las dificultades causadas por la explosión demográfica de la posguerra se han visto acentuadas por el hecho de que dicha explosión se produjo tras un período en el que la producción agrícola se había visto gravemente perturbada en muchos países en desarrollo.

33. En la mayoría de los diversos países en desarrollo la producción alimentaria viene aumentando en los últimos años más de prisa que la población, como lo indican los datos que figuran en el cuadro 3 del anexo II, relativos a los 33 países en desarrollo para los cuales la FAO ha calculado los números índices de producción. Sin embargo, en 11 de esos países (es decir, una tercera parte de los países para los cuales se dispone de datos), la producción alimentaria no pudo desarrollarse al mismo ritmo que el crecimiento demográfico en el período comprendido entre 1952-1956 y 1963-1965.

34. El crecimiento demográfico, que llega hasta el 3,6% por año en los países que figuran en el cuadro 3, sigue siendo el principal factor del aumento de la demanda de productos alimenticios en los países en desarrollo. Sin embargo, en la mayoría de los países en desarrollo, pese al ritmo lamentablemente lento de su desarrollo económico en los últimos años, también se ha registrado cierto aumento de los ingresos *per capita*. A falta de datos reales sobre la demanda y el consumo, la última columna del cuadro 3 muestra las estimaciones del aumento de la demanda total de alimentos que era de esperar se hubiera producido como resultado del crecimiento demográfico y el aumento de los ingresos en los países respecto de los cuales se dispone de datos sobre el producto real y sobre la elasticidad de la demanda en función de los ingresos. Esta estimación aproximada indica que la producción alimentaria sólo se ha mantenido al nivel de la demanda en 10 de los 25 países respecto de los cuales se dispone de tales datos.

## II. - El problema mundial de alimentos ; su relación con el comercio internacional

35. El retraso que, respecto de la demanda, lleva la producción de alimentos en los países en desarrollo ha tenido muchas repercusiones desfavorables en el desarrollo económico general de esos países, pero por lo común no ha producido ninguna disminución en el

<sup>6</sup> No ha de considerarse que ello significa que la deficiencia proteínica está menos difundida que la deficiencia calórica, ya que es probable que la distribución inadecuada entre la población alcance mayores proporciones en el caso de las proteínas. Por otra parte, la deficiencia proteínica es de más difícil superación, ya que ésta supone un cambio de las modalidades dietéticas y porque los alimentos ricos en proteínas de alta calidad son relativamente caros.

consumo de alimentos *per capita*, que por regla general parece haberse mantenido mediante un incremento en las importaciones o una disminución en las exportaciones de productos alimenticios.

36. El aumento de las importaciones de alimentos ha sido el efecto más notable del rezago de la producción nacional de estos artículos en los países en desarrollo. En el cuadro 1 del anexo I y el cuadro 4 del anexo II se verá que las importaciones brutas de alimentos de los referidos países se han duplicado con creces desde 1948-1952. Los países del Lejano y del Cercano Oriente, que eran exportadores netos de alimentos antes de la segunda guerra mundial, han experimentado desde entonces un aumento continuo en sus importaciones netas, y las exportaciones netas de África han tendido a disminuir.

37. Los cereales (principalmente el trigo y el arroz) representaron en 1963-1965 casi el 60% de las importaciones totales de alimentos de las regiones en desarrollo y el 45% de sus importaciones totales de productos agrícolas. Si bien las regiones en desarrollo, tomadas en conjunto, siguen siendo exportadoras netas de alimentos, son en cambio importadoras netas de cereales. En el cuadro 5 del anexo II se exponen las tendencias de las importaciones de cereales de los últimos años en algunos de los países en desarrollo cuyas importaciones de estos productos son las más elevadas o las que han aumentado con más rapidez.

38. La ayuda alimentaria procedente de las grandes existencias de cereales que se acumularon, principalmente en América del Norte, durante el decenio de 1950-1960, ha permitido atenuar en parte los efectos en los recursos de divisas de los países en desarrollo de las mayores importaciones de alimentos. En 1964/65 los embarques que se efectuaron en condiciones especiales representaron más de la mitad de las importaciones netas de cereales de los países en desarrollo que son importadores netos<sup>6</sup>.

39. No obstante, y pese a la ayuda alimentaria, las importaciones comerciales de alimentos han aumentado también con rapidez. Incluso los embarques que se efectúan en condiciones especiales suelen llevar aparejado algún gasto de divisas por parte del país receptor. En las ventas contra pago en moneda local, realizadas con arreglo al título 1 de la *Public Law 480*, que en la mayoría de los últimos años han supuesto bastante más de la mitad de las exportaciones totales de los Estados Unidos en virtud de programas especiales, a menudo se estipula que el pago del flete marítimo ha de hacerse en dólares. Además, esas ventas contra pago en moneda local disminuirán gradualmente hasta cesar por completo a finales de 1971, y serán sustituidas por ventas en dólares mediante un sistema de créditos a largo plazo, que ya en 1966 ascendieron al 10% del total de los embarques acogidos a la *Public Law 480*.

40. Así, pues, las crecientes importaciones de alimentos han constituido una merma progresiva de los limitados recursos de divisas de los países en desarrollo. Estas importaciones han afectado desfavorablemente al des-

arrollo socioeconómico, al absorber divisas que habrían podido destinarse a la importación de bienes de capital. En algunos casos, el retraso que lleva la producción nacional de alimentos respecto de la demanda ha dado lugar también a que disminuyan las exportaciones de algunos productos alimenticios, o a que aumenten sólo con lentitud (por ejemplo, las exportaciones de cacahuetes de la India y de arroz de Birmania).

41. Debido a la escasez de divisas, muchos países en desarrollo no han podido importar lo suficiente para compensar la diferencia que existe entre su producción y su demanda de alimentos. En consecuencia, han subido los precios del consumo. Es difícil determinar hasta qué punto la subida de los precios de los alimentos es solamente parte de la inflación general de precios pero es significativo que, en casi la mitad de los países en desarrollo sobre los cuales se dispone de datos, el aumento de los precios de los alimentos ha superado al del costo general de la vida en los últimos años. Dado que la compra de alimentos representa del 40% al 50% de los gastos totales del consumo en la mayoría de los países en desarrollo, es evidente el efecto que ejerce la subida de los precios de esos artículos en el costo global de la vida y en las exigencias de aumento de los salarios que se pagan en la industria.

42. El hecho de que en este informe se haga hincapié en la producción nacional de alimentos de los países en desarrollo no significa, evidentemente, que esos países no hayan de satisfacer mayormente la demanda de alimentos de sus poblaciones mediante importaciones. No obstante, pocos de ellos pueden permitirse el lujo de importar alimentos en las cantidades en que lo han hecho estos últimos años, ni aun con ayuda de los acuerdos sobre ayuda alimentaria. Además, en la mayoría de los países en desarrollo el 60% al 70% de la población total se gana la vida con la agricultura, y este sector tan importante de la población se ve en gran parte privado de la posibilidad de aumentar sus ingresos y mejorar su nivel de vida si una proporción elevada de los alimentos del país procede de importaciones.

43. La capacidad de importación de los países en desarrollo ha aumentado a un ritmo demasiado lento para poder financiar el rápido incremento de sus importaciones de alimentos a la vez que los bienes de capital que precisan dichos países para su desarrollo. Esta capacidad de importación está supeditada en gran medida a los ingresos procedentes de las exportaciones agrícolas, que representan aproximadamente el 50% del valor total de las exportaciones de los países en desarrollo, y hasta el 75% si se excluyen el petróleo y otros combustibles (que sólo exportan unos cuantos de los países en desarrollo). El relativo estancamiento que ha tenido efecto en los últimos años de los ingresos procedentes de estos productos puede verse en el cuadro 1 del anexo I y, con más detalle, en el cuadro 6 del anexo II.

44. Entre 1948-1952 y 1966 el volumen de las exportaciones agrícolas de las regiones en desarrollo aumentó en más del 50%. Sin embargo, debido a las tendencias desfavorables de los precios, el valor de esas exportaciones registró sólo un aumento del 30% aproximadamente. Esta última cifra está basada en los precios actuales, pero

<sup>6</sup> Véase Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, *World Food Situation: Prospects for World Grain Production, Consumption, and Trade, Foreign Agricultural Economic Report* N.º 35, Washington, D.C., 1967, pág. 16.

si se tiene en cuenta el continuo aumento de los precios de los artículos manufacturados, el valor «real» de las exportaciones agrícolas de las regiones en desarrollo, en función de su poder adquisitivo de manufacturas, aumentó en poco más de un 10% entre 1948-1952 y 1966, mientras que en la relación *per capita* hubo un brusco descenso.

45. Los motivos de estas tendencias son de sobra conocidos y sólo se mencionarán aquí brevemente. Con los elevados ingresos que se perciben en los países desarrollados, que constituyen los principales mercados de exportación, la demanda de la mayoría de los productos agrícolas aumenta a un ritmo muy lento. La participación que corresponde a los países en desarrollo en estos mercados de lenta expansión se ha visto restringida por la tendencia de los países desarrollados, amparados por barreras arancelarias y no arancelarias, a aumentar la producción de aquellos artículos que pueden producir por sí mismos, y por la irrupción, en rápido progreso, de los productos sintéticos. En su deseo de aumentar sus ingresos de divisas, los países en desarrollo han incrementado la oferta de muchos productos hasta niveles que están muy por encima de la demanda, a precios remunerativos, que existe en los mercados de importación. Los intentos efectuados por esos países para reducir su dependencia de un sólo producto de exportación mediante la diversificación de su producción, a menudo no han dado otro resultado que el de traspasar el problema de un producto a otro.

### III. - Perspectivas futuras

46. En los últimos años se han realizado diversos análisis que ilustran la naturaleza y las proporciones del problema alimentario que puede surgir en el futuro<sup>7</sup>. Los resultados detallados de estos análisis no coinciden porque en ellos se han empleado hipótesis distintas, pero no existe contradicción alguna en sus conclusiones generales.

47. La siguiente exposición se basa en las proyecciones de productos de la FAO, que abarcan la demanda y la producción de artículos alimenticios y no alimenticios hasta 1975 y la demanda de alimentos hasta 1985. Al proyectar la demanda de alimentos hasta 1975 se emplearon dos hipótesis sobre el crecimiento del producto interno bruto (PIB), una máxima y otra mínima, así como las proyecciones medias de población de las Naciones Unidas<sup>8</sup>. Se hicieron asimismo proyecciones máxima y mínima de la producción, asociadas una y otra a las correspondientes hipótesis sobre el aumento del PIB. Por regla general, la proyección mínima de la producción se basó en la extrapolación de las tendencias anteriores,

modificada en el sentido de tener en cuenta las condiciones especiales que pueden haber predominado en el pasado, las influencias concretas que se supone incidirán durante el período de la proyección (por ejemplo, las necesidades alimentarias que limitan la expansión futura de la superficie disponible para los cultivos industriales) y los cambios de política conocidos. La proyección máxima de la producción presuponia cierta aceleración del crecimiento económico y la introducción de cambios importantes en la política seguida.

48. Pueden verse en el cuadro 2 del anexo I las tasas anuales supuestas de crecimiento de la población y del PIB así como las tasas proyectadas de crecimiento de la demanda y de la producción de alimentos. Aplicando la hipótesis mínima del PIB, se prevé que la producción de alimentos en los países en desarrollo crecerá en un 2,8% anual durante 1962-1975, o sea, aproximadamente al mismo ritmo que en 1958-1963, por comparación con un incremento previsto de la demanda de un 3,2% anual durante ese mismo período. Con arreglo a la hipótesis máxima, el incremento anual de la producción de alimentos podría subir hasta al 3,6%, frente a un aumento de la demanda del 3,7% al año. Esto supondría un incremento considerable de los gastos corrientes y de capital en la agricultura. Entrañaría un sensible aumento de la producción por habitante, pero no eliminaría la disparidad entre el incremento de la producción y el de la demanda, que sería sin embargo mucho menor que en el caso de la hipótesis mínima. Por otra parte y si bien el aumento de la producción y el de la demanda podrían mantenerse más o menos equilibrados en la América Latina y en Africa según la hipótesis máxima, el de la producción de alimentos en el Cercano Oriente y en el densamente poblado Lejano Oriente seguiría quedando rezagado en relación con la demanda.

49. En ambas hipótesis crecería el desfase entre producción y demanda en los países importadores en desarrollo. Según la hipótesis máxima sobre el ingreso, el déficit de cereales de estos países ascendería en total en 1975 a unos 30 millones de toneladas y, según la hipótesis mínima, a unos 50 millones, siendo así que las importaciones efectivas fueron en promedio de 23 millones de toneladas anuales en 1961-1963. El coste total de los alimentos especificados que habrían de importar dichos países para poder satisfacer la demanda proyectada a base de una u otra hipótesis sobre el ingreso supondría en total más de 8.000 millones de dólares (a precios de 1961-1963), en comparación con las importaciones efectivas de 3.000 millones en 1961-1963. La composición de las importaciones sería distinta en las dos hipótesis sobre el ingreso. Los cereales seguirían siendo en ambos casos la principal partida alimentaria deficitaria, si bien disminuiría su importancia relativa de lograrse el nivel máximo de ingreso. Las importaciones de productos pecuarios y de grasas y aceites aumentarían radicalmente según la hipótesis máxima sobre el ingreso en el caso de quedar plenamente satisfecha la demanda efectiva proyectada.

50. A condición de disponerse de suministros, los niveles proyectados de la demanda en 1975 traerían consigo un incremento del consumo de calorías *per capita* superior tan sólo en un 6% al nivel de 1962, en el caso de la hipótesis mínima, y en un 11% aplicando la máxima. Teniendo

<sup>7</sup> Véase, por ejemplo, *The World Food Problem: A report of the President's Science Advisory Committee*, vol. I, Report of the panel on world food supply, La Casa Blanca, Washington, D.C., mayo de 1967; Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, *World Food Situation: Prospects for World Grain Production, Consumption, and Trade*, Foreign Agricultural Economic Report N.º 35, Washington, D.C., 1967; FAO, *Productos agrícolas — Proyecciones para 1975 y 1985*, Roma, 1967.

<sup>8</sup> Con la salvedad de la India, en cuyo caso se utilizó la proyección máxima de la población.

en cuenta la distribución desigual de los suministros de alimentos entre las poblaciones de los países en desarrollo, en 1975 seguiría estando insuficientemente alimentado un gran número de personas. Con arreglo a las hipótesis empleadas, el problema de la nutrición insuficiente no podrá quedar resuelto antes de 1985 a condición, por supuesto, de que se confirmara la hipótesis máxima sobre el ingreso. Si el crecimiento del PIB es muy inferior al 5,5% ó al 6% anual, la demanda efectiva no traería consigo un consumo de calorías adecuado hasta bastante después de 1985. En lo tocante al consumo de proteínas, el estudio no prevé ninguna mejoría básica ni siquiera en 1985, porque es probable que todo incremento de la proporción de las proteínas de origen animal en el consumo total quede neutralizado por una reducción de la proporción de las proteínas de origen vegetal.

51. Al igual que los demás estudios anteriormente citados, las proyecciones indican que los países desarrollados y algunos de los que se encuentran en desarrollo tienen el potencial o la reserva de capacidad necesaria para producir cantidades suficientes de alimentos que permitan enjugar el déficit previsto en los países en desarrollo en 1975, por lo menos en el caso de los cereales. Las perspectivas de la balanza de pagos de los países en desarrollo parecen indicar, sin embargo, que casi ningún país importador de alimentos estará en condiciones de financiar las importaciones necesarias en condiciones exclusivamente comerciales.

52. Las perspectivas de las exportaciones agrícolas de los países en desarrollo, que constituyen un importante factor determinante de su balanza de pagos, no resultan prometedoras en vista de las tendencias y políticas actuales en las regiones importadoras más importantes. Por lo que se refiere al grupo de productos que abarca los tropicales, las materias primas agropecuarias y sus semimanufacturas y las exportaciones competidoras de las zonas templadas y tropicales, seguiría subsistiendo el problema capital de la falta de mercados adecuados a precios remuneradores, y la demanda de neta importación (a precios constantes) de los países de ingresos altos, para el grupo considerado en su conjunto, aumentaría apenas entre 1961-1963 y 1975, a pesar del incremento previsto de un 2 a un 2,3% anual en el caso de los productos tropicales. En cuanto a algunos otros productos — principalmente la carne, los cereales secundarios y los productos forestales — es probable que la demanda de importación en los países de ingresos elevados aumente más satisfactoriamente, pero a los países en desarrollo sólo les corresponde actualmente una proporción muy pequeña de las exportaciones mundiales de esos productos. De las proyecciones se infiere asimismo que puede haber cierto margen para un incremento importante del comercio agrícola entre los propios países en desarrollo.

53. Se puede obtener una indicación de la carga que supondría un incremento sustancial de las importaciones de alimentos relacionándolo con las proyecciones de los ingresos en divisas de los países en desarrollo. Según las proyecciones de las Naciones Unidas (basadas en las tendencias anteriores) estos ingresos llegarían a ser de

38.000 millones de dólares en 1975<sup>9</sup>. Así pues, las importaciones de alimentos, por un valor superior a los 8.000 millones de dólares, que serían necesarias para satisfacer la demanda proyectada en 1975, absorberían más del 20% del total, en comparación con el 10% aproximadamente (incluyendo la ayuda alimentaria) en 1961-1963.

#### IV. — Medidas necesarias para asistir a los países en desarrollo

54. Como se ha señalado ya, el efecto del aumento de las importaciones de productos alimenticios sobre la situación de la balanza de pagos de los países en desarrollo se ha atenuado hasta ahora con la provisión de alimentos en condiciones de favor, que entrañan sólo una inversión limitada de divisas. Aunque semejante asistencia seguirá desempeñando una función inapreciable, no puede constituir una solución a largo plazo de los problemas alimentarios de los países en desarrollo. El desarrollo de la propia agricultura, que constituye el sector más extenso de la economía y ocupa a la masa de la población en la mayoría de los países en desarrollo, ha de ser objeto de alta prioridad para que cumpla plenamente sus funciones en el crecimiento económico global; en realidad, un aumento más rápido de la producción agrícola es precisamente una de las principales condiciones para que se realice el supuesto de elevado ingreso utilizado en las proyecciones de productos básicos de la FAO.

55. Existe en consecuencia una necesidad imperiosa de medidas para conseguir un aumento más rápido de la producción de alimentos en los propios países en desarrollo. Como se ha señalado ya, la hipótesis mínima de la proyección de producción es básicamente una extrapolación de tendencias pasadas; incluso si no se tratase sino de aproximarse al supuesto del ingreso elevado se necesitará una intensificación considerable de las medidas de desarrollo agrícola en los países en desarrollo.

56. Ante todo, esto supone que se dará mayor importancia a la agricultura en los planes de desarrollo nacionales, al papel fundamental que desempeña el sector en el desarrollo económico global y a su interdependencia con la industria. Aunque son los agricultores mismos los que realizan la mayor parte de las inversiones en la agricultura, se necesita un alto nivel de empleo de fondos públicos para crear las condiciones apropiadas con el fin de que tales inversiones aumenten suficientemente. Además de los gastos de capital necesarios para proyectos como los de riego y bonificación de tierras, los gobiernos deberán hacer provisión apropiada de fondos para los gastos ordinarios que exige el funcionamiento de las muchas instituciones y servicios de que dependen los agricultores y para poder dotarlos del personal capacitado necesario. Sin embargo, aunque se requieren considerables gastos gubernamentales, es de observar que el componente de divisas de las inversiones en el sector agrícola es por lo general mucho más bajo que en el resto de la economía. Existen en particular algunos ámbitos (por ejemplo,

<sup>9</sup> Véase *Estudios sobre proyecciones económicas a largo plazo para la economía mundial* (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 64.II.C.2), pág. 70.

investigación, capacitación, divulgación, reforma agraria y comercialización) que pueden aportar una contribución esencial al desarrollo agrícola con un mínimo de gastos de divisas y que están en consecuencia especialmente indicados en los casos de escasez de divisas.

57. Debido a la escasez de tierra apropiada para ponerla en cultivo sin enormes gastos de capital, los nuevos aumentos de la producción agrícola de la mayoría de los países en desarrollo dependerán principalmente de que se aumente el rendimiento de las actuales tierras de labor. La base científica para los aumentos necesarios del rendimiento se halla principalmente en el empleo de las nuevas variedades de plantas de elevado rendimiento, los fertilizantes químicos y los plaguicidas y en un mejor control de las aguas. De un modo especial las semillas mejoradas prometen actualmente un adelanto tecnológico espectacular en varios países en desarrollo, a condición de que puedan superarse determinados problemas conexos. Queda mucho por hacer en materia de investigación, divulgación y capacitación adaptadas para proporcionar el conocimiento tecnológico a los agricultores. Se precisa también organizar servicios de suministro de modo que los agricultores puedan conseguir los medios de producción modernos que necesiten.

58. Pero no basta proporcionar a los agricultores la oportunidad de emplear esos medios y el conocimiento necesario para utilizarlos, aunque esto ya sea difícil. Si su empleo ha de servirles de incentivo para aumentar la producción, han de estar persuadidos también de que es provechoso en cuanto a costos e ingresos, y beneficioso para ellos personalmente y no para el dueño de las tierras, para el intermediario o para el recaudador de impuestos<sup>10</sup>. Esto entraña la necesidad de introducir cambios en muchas esferas, entre ellas las relativas a las políticas de precios, la comercialización, la tenencia de tierras y el crédito agrícola, en muchos países en desarrollo. Las mejoras en los servicios de comercialización son de importancia particularmente decisiva. Sólo mediante un eficaz sistema de comercialización se le puede asegurar al agricultor un precio estable y remunerador. Un importante aspecto del desarrollo agrícola es la transición de una producción principalmente de subsistencia a una producción destinada al mercado; el rápido ritmo de urbanización que se espera en los países en desarrollo planteará graves problemas en el sistema de comercialización. Es preciso también prestar mayor atención a los servicios de transporte, almacenamiento y elaboración como partes integrantes de la cadena de comercialización entre el productor y el consumidor.

59. El agudo problema de la deficiencia proteínica exige medidas especiales en muchos países. Como se señaló al tratar de las proyecciones de productos básicos de la FAO, no es probable que se hagan progresos importantes en la tarea de resolver la deficiencia de proteínas ni siquiera para 1985, aún basándose en las hipótesis más optimistas en lo que se refiere al crecimiento de la producción agrícola y del ingreso por habitante. El problema de las proteínas es de un carácter sumamente especial, pues afecta sobre todo a los niños pequeños y malogra su

capacidad para gozar de una vida plena, así como su eficiencia como futuros miembros de la fuerza de trabajo. El desarrollo de los recursos pesqueros merece alta prioridad, porque su contribución potencial al suministro de proteínas es mucho mayor que el sólo 2% que proporciona actualmente. Los métodos de enriquecimiento de los alimentos básicos con suplementos proteínicos y de producción de variedades que tengan un contenido proteínico más alto tienen especial importancia en los países en desarrollo. Son esenciales también los trabajos sobre la creación de fuentes no comunes de proteínas (por ejemplo, del petróleo), pero además del problema de los costos hay muchas dificultades que vencer para conseguir que el consumidor acepte los nuevos productos, hecho que muy bien podría limitar su función durante los próximos años.

60. Las mejoras del nivel de nutrición en los países en desarrollo dependen principalmente del desarrollo general en materia económica y social. En muchos países, sin embargo, pueden necesitarse medidas especiales de bienestar social (por ejemplo, subsidios alimentarios, programas de comidas escolares, etc.) en favor de los consumidores más pobres que no se benefician mucho del desarrollo general de la economía. La educación en materia de nutrición puede ayudar a la población a aprovechar mejor los suministros alimenticios existentes. Los numerosos productores que por largo tiempo todavía permanecerán en gran parte dentro del sector de subsistencia pueden también sacar mucho provecho de las medidas educativas encaminadas a ayudarles a diversificar su producción de subsistencia.

61. Aunque no cabe duda de que la agricultura mundial podría a largo plazo satisfacer las necesidades de nutrición de una población varias veces mayor que la actual, parece cierto que a corto plazo, a menos que se pueda disminuir el ritmo actual de rapidez sin precedentes en el crecimiento demográfico, la producción agrícola no podrá aumentarse con la rapidez suficiente para compensar la disparidad que existe entre el actual nivel de nutrición insuficiente y lo que se necesita para proporcionar un régimen alimenticio suficiente para todos. Por eso, en muchos países en desarrollo el estímulo activo del gobierno en lo que respecta a los programas de planificación de la familia va a la par con las medidas destinadas a mejorar su producción agrícola.

62. Es mucho lo que cada uno de los países puede hacer para mejorar sus propios ingresos de exportación y su capacidad de importación aunque, como se ha señalado ya, no son particularmente halagüeñas las perspectivas de las exportaciones tradicionales de los países en desarrollo. La composición de sus exportaciones, el acceso a los mercados, la posibilidad de competir en costos y calidad y la capacidad para atender a las demandas del mercado cuando surgen, tienen mucha influencia en los resultados efectivos de exportación. Deberían también aprovecharse intensivamente las perspectivas de aumento del comercio de productos agrícolas con otros países en desarrollo, especialmente dentro del marco de los diversos planes regionales y subregionales de cooperación e integración económicas.

63. Aunque son los propios países en desarrollo los que han de tomar principalmente las medidas necesarias

<sup>10</sup> Véase un estudio acerca de los incentivos y de los factores disuasivos para los agricultores de los países en desarrollo en FAO, *El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación*, Roma 1967.

para resolver el problema alimentario mundial, la magnitud de la tarea hace también indispensable una sustancial asistencia por parte de los países desarrollados. Se necesita un aumento considerable de la ayuda internacional encaminada a aumentar la producción de alimentos en los países en desarrollo.

64. La asistencia financiera y técnica tiene ya una historia bastante larga, pero más recientemente han adquirido creciente importancia la ayuda alimentaria y el suministro de los medios de producción. Se reconoce también cada vez más (aunque es todavía muy poco lo que se ha hecho en consecuencia) que la mayor asistencia que pueden proporcionar los países desarrollados consiste en asegurar las condiciones dentro de las cuales los países en desarrollo puedan ampliar los ingresos de exportación esenciales para su desarrollo económico. La asistencia en los programas de planificación de la familia es otro elemento de creciente importancia en la ayuda prestada por algunos países.

65. La agricultura ha sido ya desde hace tiempo beneficiaria importante de la asistencia técnica en virtud de programas multilaterales y ha recibido también gran parte de la asistencia técnica bilateral. En los últimos años hubo señales de que empezaba a corregirse el descuido de que había sido objeto en otros tiempos el sector agrícola en los programas de asistencia financiera. La mayor importancia atribuida por BIRF al desarrollo agrícola, que se anunció en 1963, ha provocado un aumento en el volumen anual de préstamos del BIRF y de créditos de la AIF a la agricultura, que pasó de 42 millones de dólares en 1963/64 a 152 millones en 1965/66. Las operaciones en que participó el Programa de Cooperación FAO/BIRF tuvieron como resultado préstamos y créditos que ascendían a 330 millones de dólares a fines de 1967. El Banco Interamericano de Desarrollo, así como el Banco Africano de Desarrollo y el Banco Asiático de Desarrollo creados más recientemente, han atribuido también importancia considerable a la agricultura.

66. El Comité de Asistencia al Desarrollo (CAD) de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) ha empezado recientemente a prestar atención especial al sector agrícola. Entre los principales donantes bilaterales, los Estados Unidos, en la *Foreign Assistance Act* de 1967, designaron la agricultura como sector prioritario. El reciente informe sobre el problema alimentario mundial del comité científico asesor del Presidente<sup>11</sup> es una nueva indicación de la importancia de la agricultura en la política de asistencia de los Estados Unidos.

67. La ayuda alimentaria seguirá siendo indispensable por muchos años. Además de elevar el consumo, se la puede utilizar como capital para el aumento de la productividad agrícola, según lo demuestran claramente los proyectos del Programa Mundial de Alimentos de las Naciones Unidas y la FAO. Como se ha señalado ya, las Naciones Unidas y la FAO han estudiado a fondo conjuntamente el porvenir de los programas multilaterales en esta esfera. Para el período 1969-1970 se ha fijado un objetivo de 200 millones de dólares en relación con los recursos del Programa Mundial de Alimentos multilateral de las

Naciones Unidas y la FAO. Un importante hecho reciente ha sido el suministro de ayuda alimentaria (4,5 millones de toneladas anuales durante un período de tres años) prestada en virtud del Convenio sobre la Ayuda Alimentaria del nuevo Acuerdo Internacional sobre los Cereales.

68. Ahora que las reservas de cereales de Norteamérica han disminuido hasta su más bajo nivel desde 1953, en que acababan de empezar a consolidarse, se ha hecho evidente que la ayuda alimentaria y la reserva mundial para otro año de malas cosechas generales, como el de 1965, no pueden ya depender de excedentes que se han formado al azar. La necesidad de una producción planificada para este fin ha quedado ya reconocida al ampliarse la superficie destinada al cultivo de cereales alimenticios en los Estados Unidos en los últimos años.

69. Un hecho importante relativo a la ayuda alimentaria consiste en que se va estableciendo un nexo cada vez mayor entre esa ayuda y la medidas encaminadas al desarrollo agrícola de los países beneficiarios. La *Food for Peace Act* promulgada en los Estados Unidos en 1966 para reemplazar a la *Public Law 480* atribuye relieve considerable a las medidas de « autoayuda ».

70. Este mayor relieve de la autoayuda se refleja en la creciente importancia adquirida en los últimos años por la ayuda prestada en forma de medios de producción agrícola. Se calcula que las contribuciones aportadas por los países del CAD con este propósito han aumentado de un promedio de 94 millones de dólares anuales en 1962-1965 a 190 millones en 1966, en tanto que la asistencia para la creación de industrias locales que produzcan instrumentos de producción aumentó de un promedio de 64 millones de dólares en 1962-1965 a 97 millones en 1966. El BIRF está también haciendo hincapié en la función que desempeñan el aumento de la producción y el empleo de los fertilizantes y, a través de su filial, la Corporación Financiera Internacional (CFI), financia, conjuntamente con empresas nacionales y extranjeras, la construcción de fábricas de fertilizantes en los países en desarrollo. Los cálculos hechos en un reciente estudio de la FAO acerca de las cantidades que se necesitan de tales recursos para elevar la tasa de crecimiento de la producción agrícola en los países en desarrollo demuestran claramente que por algunos años será indispensable aumentar la asistencia exterior en esa esfera<sup>12</sup>.

71. Basta enumerar brevemente en este informe las medidas que se necesitan para ayudar a los países en desarrollo a aumentar su capacidad de importación, de manera que cualesquiera importaciones que necesiten, ya sea de alimentos o de medios de producción, puedan llegar a adquirirse sobre una base comercial. Las opiniones de los países en desarrollo sobre lo que se necesita en este aspecto figuran en la Carta de Argel<sup>13</sup>, aprobada en la Reunión Ministerial del grupo de los 77 países en desarrollo. Las medidas necesarias incluyen la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias (incluso las medidas que discriminan contra la importación de productos elaborados), así como la concesión de preferencias especiales o

<sup>11</sup> Véase *The World Food Problem: A report of the President's Science Advisory Committee* (véase la nota 7, *supra*).

<sup>12</sup> Véase FAO, « Estudio sobre los recursos para la producción de alimentos en el desarrollo agrícola », documento C 67/41, Roma, 22 de agosto de 1967.

<sup>13</sup> Véase volumen I de esta serie, págs. 472 a 483.

una cierta participación en el mercado total a los países en desarrollo. Constituyen un recurso principal mediante el cual puede aumentarse la capacidad de importación de los países en desarrollo los convenios internacionales sobre productos básicos, así como las dispositivos con menores requisitos de forma, como son los grupos de estudio de la FAO de varios productos básicos concretos, que han logrado también con éxito proponer y establecer medidas correctivas en ciertos casos. Los sistemas de financiación compensatoria y complementaria exigen también ulterior estudio como medio de disminuir las fluctuaciones a corto plazo que experimenta de un año a otro la capacidad de importación de aquellos países cuyos ingresos de exportación dependen de unos pocos productos primarios.

72. Debido a la importancia que tiene la asistencia exterior para ayudar a los países en desarrollo a triunfar sobre el hambre y la malnutrición y a causa de las diversas formas y fuentes de tal asistencia, así como de los nexos que existen entre el problema mundial de alimentos y el

desarrollo económico general, puestos de manifiesto al comienzo de este documento, es preciso que la ayuda alimentaria y la ayuda a la agricultura ocupen el lugar que les corresponde en una política concertada mundial de alimentos, que debe formar parte principal de la estrategia global del segundo Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo. El estudio conjunto que realizan actualmente las Naciones Unidas y la FAO en virtud de la resolución 2096 (XX) de la Asamblea General ofrece una oportunidad para formular los elementos de semejante política, en tanto que la resolución 2300 (XXII) de la Asamblea General, citada anteriormente, dispone expresamente que se tomen en consideración las opiniones expresadas en el segundo período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. El plan indicativo mundial de desarrollo agrícola, que está actualmente preparando la FAO, desempeñará una función importante en la formulación de dicha política, al proporcionar un marco para la evaluación de las necesidades y capacidad de producción y comercio de los países en desarrollo.

## ANEXOS

### ANEXO I

#### CUADRO 1

**Tendencias de la producción agrícola en relación con el crecimiento demográfico, de las importaciones de alimentos y los ingresos obtenidos con las exportaciones agrícolas en las regiones en desarrollo <sup>a</sup>**

*Números índices, promedio de 1952-1956 = 100 <sup>b</sup>*

	<i>Promedio 1948-1952</i>	<i>Promedio 1953-1957</i>	<i>Promedio 1958-1962</i>	<i>Promedio 1963-1965</i>	<i>1966 (preliminar)</i>
<i>Producción y población</i>					
Producción agrícola . . . . .	87	103	122	136	138
Producción de alimentos . . . . .	87	104	121	135	137
Población . . . . .	92	102	114	126	132
Producción de alimentos por habitante . . . . .	94	101	106	107	104
<i>Importaciones de alimentos</i>					
Importaciones brutas de alimentos . . . . .	87	106	151	182	197
Importaciones brutas de cereales . . . . .	98	106	161	208	237
<i>Ingresos por exportaciones agrícolas</i>					
Volumen de las exportaciones brutas . . . . .	89	104	119	133	137
Valor de las exportaciones brutas . . . . .	90	102	101	115	116
Valor « real » de las exportaciones brutas <sup>b</sup> . . . . .	92	102	96	106	103
Valor « real » de las exportaciones brutas por habitante <sup>c</sup> . . . . .	100	100	84	83	77

<sup>a</sup> América Latina, Lejano Oriente, Medio Oriente y África; no están comprendidos los datos relativos a China continental, y en los datos sobre el comercio del Lejano Oriente no se incluye al Japón.

<sup>b</sup> Para las importaciones y exportaciones calculadas sobre la base de 1957-1959.

<sup>c</sup> Aplicando como coeficiente de deflación el índice de las Naciones Unidas del valor unitario de las exportaciones de productos manufacturados.

CUADRO 2

Tasas anuales de crecimiento anteriores y proyectadas de la población, del PIB y de la producción y la demanda de alimentos  
(Porcentaje anual)

	Población		PIB			Demanda de alimentos		Producción de alimentos		
	1950-1962	1965-1975 <sup>a</sup>	1958-1963	1965-1975		1962-1975		1958-1963 <sup>b</sup>	1965-1975	
				Mínimo	Máximo	Mínimo	Máximo		Mínimo	Máximo
América Latina . . . . .	2.6	2.8	4.7	3.8	5.8	3.2	3.5	2.5	3.0	3.6
Lejano Oriente . . . . .	2.1	2.5	4.0	3.4	5.1	3.2	3.9	3.0	2.8	3.5
Cercano Oriente . . . . .	2.3	2.7	4.9	4.1	5.9	3.4	4.0	2.5	2.3	3.6
Africa . . . . .	2.4	2.6	3.8	3.2	5.2	2.9	3.4	2.9	2.8	3.5
Total de los países en desarrollo . . . . .	2.3	2.6	4.3	3.6	5.5	3.2	3.7	2.9	2.8	3.6
Total de los países desarrollados . . . . .	1.3	1.1	4.7	3.5	4.8	1.7	1.9	2.7	2.0	2.1
Total de los países de economía centralizada . . . . .	2.0	1.8	5.9	4.5	6.0	2.5	2.8	...	2.4	2.8
Total mundial . . . . .	2.0	2.0	4.9	3.7	5.1	2.3	2.7	2.6	2.3	2.7

Fuente: FAO, *Productos agrícolas: proyecciones para 1975 y 1985*, Roma, 1967, vol. I.

<sup>a</sup> Hipótesis media de las Naciones Unidas.

<sup>b</sup> Calculado a partir del promedio trienal del principio y el final del período indicado.

## ANEXO II

CUADRO I

Suministro de calorías y proteínas comparado con las necesidades en los países en desarrollo

País	Año	Calorías		Proteínas	
		Suministros	Necesidades <sup>a</sup>	Suministros	Necesidades <sup>a</sup>
		Calorías diarias por habitante		Gramos diarios por habitante	
<i>América Latina</i>					
Argentina . . . . .	1964	3 100	2 650	85	70
Bolivia . . . . .	1963	1 860	2 400	49	61
Brasil . . . . .	1964	2 950	2 350	71	63
Colombia . . . . .	1964	2 250	2 325	54	62
Costa Rica . . . . .	1963	2 460	2 240	54	50
Chile . . . . .	1963	2 560	2 490	81	67
Ecuador . . . . .	1963	1 830	2 320	44	57
El Salvador . . . . .	1962	2 120	2 230	58	59
Guatemala . . . . .	1962	2 320	2 320	62	62
Honduras . . . . .	1962	2 070	2 145	53	55
Jamaica . . . . .	1958	2 240	2 180	58	58
México . . . . .	1962	2 640	2 360	73	61
Nicaragua . . . . .	1962	2 550	2 255	64	62
Panamá . . . . .	1964	2 480	2 280	59	55
Paraguay . . . . .	1963	2 730	2 320	74	62
Perú . . . . .	1963	2 150	2 370	57	58
República Dominicana . . . . .	1964	2 230	2 240	53	57
Surinam . . . . .	1965	2 120	2 310	47	60
Uruguay . . . . .	1960-1962	3 220	2 630	104	74
Venezuela . . . . .	1963	2 240	2 355	60	62
<i>Lejano Oriente</i>					
Ceilán . . . . .	1965	2 080	2 190	44	52
China (Taiwán) . . . . .	1965	2 380	2 230	61	55
Filipinas . . . . .	1965	2 070	2 145	50	51
India . . . . .	1964-1965	2 110	2 220	54	52
Indonesia . . . . .	1961-1963	1 980	2 160	38	52
Paquistán . . . . .	1964-1965	2 260	2 275	51	49

CUADRO 1 (conclusión)

## Suministro de calorías y proteínas comparado con las necesidades en los países en desarrollo

País	Año	Calorías		Proteínas	
		Suministros	Necesidades *	Suministros	Necesidades *
		Calorías diarias por habitante		Gramos diarios por habitante	
<i>Cercano Oriente</i>					
Afganistán . . . . .	1961-1962	2 050	2 370	68	66
Irak . . . . .	1960-1962	2 100	2 245	61	58
Irán . . . . .	1960	2 050	2 370	60	67
Jordania . . . . .	1964	2 390	2 380	56	67
Líbano . . . . .	1965	2 730	2 425	74	63
Libia . . . . .	1964	1 910	2 340	50	66
República Árabe Unida . .	1963-1964	2 930	2 330	84	67
Siría . . . . .	1963	2 360	2 390	72	67
Sudán . . . . .	1964	1 950	2 180	65	62
Turquía . . . . .	1960-1961	3 110	2 550	98	75
<i>África</i>					
Etiopía . . . . .	1961-1963	2 040	2 245	69	58
Ghana . . . . .	1961-1963	2 030	2 230	47	58
Kenia . . . . .	1961-1963	2 120	2 280	64	65
Madagascar . . . . .	1962	2 220	2 220	48	56
Mauricio (Isla) . . . . .	1965	2 310	...	49	...
Somalia . . . . .	1961-1963	1 780	2 170	52	57
Tanzania/Tanganyika . . .	1961-1963	2 110	2 340	59	63
Uganda . . . . .	1961	2 310	2 330	58	61

Fuente: FAO, Hojas de Balance de Alimentos.

\* Estimación provisional de las necesidades.

CUADRO 2

## Números índices de la producción mundial y regional de alimentos en relación con la población

Índices, promedio de 1952-1958 = 100

	Promedio 1948-1952	Promedio 1953-1957	Promedio 1958-1962	1963	1964	1965	1966 (provi- sional)
<i>Producción total de alimentos</i>							
América Latina . . . . .	88	104	120	132	138	138	136
Lejano Oriente <sup>a</sup> . . . . .	87	103	122	132	137	133	138
Cercano Oriente . . . . .	83	106	124	138	130	141	144
África . . . . .	88	103	118	130	132	132	130
Total de las regiones en desarrollo <sup>a</sup> . .	87	104	121	132	137	135	137
Total de las regiones desarrolladas <sup>b</sup> . .	87	103	120	127	131	132	140
Total mundial <sup>a</sup> . . . . .	87	103	120	129	133	133	139
<i>Producción de alimentos por habitante</i>							
América Latina . . . . .	98	101	102	102	104	101	97
Lejano Oriente <sup>a</sup> . . . . .	93	101	108	109	110	105	106
Cercano Oriente . . . . .	92	102	108	111	106	107	106
África . . . . .	96	100	102	104	104	101	97
Total de las regiones en desarrollo <sup>a</sup> . .	94	101	106	108	108	105	104
Total de las regiones desarrolladas <sup>b</sup> . .	92	101	111	113	115	115	120
Total mundial <sup>a</sup> . . . . .	93	101	107	109	109	108	110

Excluida la China (continental).

<sup>b</sup> Europa occidental, Europa oriental y la URSS, América del Norte y Oceanía.

CUADRO 3

Promedio de la variación anual de la producción de alimentos, población, ingreso por habitante y demanda total de alimentos en determinados países en desarrollo: 1952-1956 a 1963-1965

(Porcentaje medio anual de variación) <sup>c</sup>

	Producción de alimentos	Población	Ingresos por habitante <sup>a</sup>	Estimación de la demanda total de alimentos <sup>b</sup>
<i>Aumento de la producción de alimentos</i>				
<i>Igual o superior al 4%</i>				
Libia . . . . .	6.9	3.5	...	...
República de Corea . . . . .	6.2	2.6	3.3	4.2
México . . . . .	5.6	3.4	2.9	4.4
Venezuela . . . . .	5.3	3.6	2.2	4.5
Malasia Occidental . . . . .	4.7	3.1	...	...
Brasil . . . . .	4.6	3.0	2.3	3.7
China (Taiwán). . . . .	4.4	3.4	3.7	5.1
Tailandia . . . . .	4.2	3.0	2.8	4.2
<i>Del 3% al 3.9%</i>				
Chipre . . . . .	3.8	1.2	2.0	1.7
Panamá . . . . .	3.7	2.9	3.4	4.0
República Árabe Unida . . . . .	3.7	2.5	3.7	4.4
Honduras . . . . .	3.4	3.1	0.7	3.4
Ceilán . . . . .	3.4	2.5	0.2	2.6
Etiopía . . . . .	3.3	1.7	...	...
Guatemala . . . . .	3.2	3.1	2.2	4.0
Irán. . . . .	3.2	2.4	...	...
Filipinas . . . . .	3.1	3.2	1.6	4.2
Turquía . . . . .	3.1	2.9	1.4	3.7
Birmania . . . . .	3.1	1.9	2.4	3.1
Túnez . . . . .	3.0	1.8	2.3	3.1
<i>Del 2% al 2.9%</i>				
Colombia . . . . .	2.8	3.2	1.3	3.7
Siria . . . . .	2.8	3.1	0.5	3.3
Paquistán . . . . .	2.8	2.4	1.5	3.5
Perú . . . . .	2.7	2.7	2.7	4.0
Marruecos . . . . .	2.4	2.8	-0.9	2.3
India . . . . .	2.4	2.2	1.4	3.2
Chile . . . . .	2.3	2.4	1.3	3.0
<i>Hasta el 1.9%</i>				
Irak . . . . .	1.6	3.0	4.9	5.8
Argentina . . . . .	1.6	1.7	1.4	1.9
Indonesia . . . . .	1.3	2.2	...	...
Cuba . . . . .	0.7	2.1	...	...
<i>Disminución de la producción de alimentos</i>				
Uruguay. . . . .	-0.1	1.5	...	...
Argelia . . . . .	-0.9	1.8	1.6	2.5

<sup>a</sup> Producción real por habitante (datos provisionales tomados de OCDE, *National Accounts of Less-developed countries*, División de Investigaciones, Centro de Desarrollo (París, febrero de 1967).

<sup>b</sup> Calculado sobre la base de las elasticidades de la demanda utilizadas por la FAO, *Productos agrícolas: Proyecciones para 1975 y 1985* (Roma, 1967), vol. II.

<sup>c</sup> Tasa compuesta; el signo menos significa disminución.

CUADRO 4

## Números índice de las importaciones de alimentos de las regiones en desarrollo

(Números índice, promedio 1957-1959=100)

	Promedio 1948-1952	Promedio 1953-1957	Promedio 1958-1962	Promedio 1963-1965	1966 (preliminar)
<i>Total de las importaciones de alimentos</i>					
<i>Importaciones brutas</i>					
América Latina . . . . .	73	83	105	129	131
Lejano Oriente <sup>a</sup> . . . . .	70	78	106	137	151
Cercano Oriente . . . . .	51	69	125	153	165
Africa . . . . .	55	82	117	128	147
Total de las regiones en desarrollo <sup>a</sup> . . . . .	65	80	113	136	148
<i>Importaciones netas</i>					
América Latina <sup>b</sup> . . . . .	81	88	108	113	141
Lejano Oriente <sup>a</sup> . . . . .	41	21	105	150	225
Cercano Oriente . . . . .	40	47	139	169	195
Africa <sup>b</sup> . . . . .	81	100	90	97	70
Total de las regiones en desarrollo <sup>a, b</sup> . . . . .	117	144	94	80	73
<i>Importaciones de cereales</i>					
<i>Importaciones brutas</i>					
América Latina . . . . .	74	88	107	143	149
Lejano Oriente <sup>a</sup> . . . . .	73	70	106	143	102
Cercano Oriente . . . . .	53	64	131	154	174
Africa . . . . .	57	75	135	157	215
Total de las regiones en desarrollo <sup>a</sup> . . . . .	68	74	113	146	166

<sup>a</sup> Excluidos la China (continental) y el Japón.<sup>b</sup> Exportador neto.

CUADRO 5

## Tendencias de las importaciones de cereales en determinados países en desarrollo

	<i>Importaciones brutas (miles de toneladas)</i>					<i>Importaciones netas (miles de toneladas)</i>					<i>Tasa de autosuficiencia <sup>a</sup> 1963-1965 (porcentaje)</i>
	Promedio 1948-1952	Promedio 1953-1957	Promedio 1958-1962	Promedio 1963-1965	1966 (preliminar)	Promedio 1948-1952	Promedio 1953-1957	Promedio 1958-1962	Promedio 1963-1965	1966 (preliminar)	
Argelia . . . . .	117	66	468	392	629	162 <sup>b</sup>	116 <sup>b</sup>	337	380	589	...
Brasil . . . . .	1 106	1 302	1 936	2 621	2 464	902	1 262	1 882	1 702	1 528	87 <sup>c</sup>
Ceilán . . . . .	613	662	694	756	935	612	658	892	756	935	43
Corea, Rep. de . . . . .	210	600	464	707	553	210	600	445	667	522	...
China (Taiwán) . . . . .	25	173	267	385	357	111 <sup>b</sup>	74	167	191	166	92
Filipinas . . . . .	285	260	389	816	586	278	280	365	816	566	83
India . . . . .	3 581	1 816	3 930	6 047	10 169	3 358	1 781	3 826	6 043	10 186	94 <sup>c</sup>
Libia . . . . .	19	81	83	120	127	4	61	82	120	127	44 <sup>c</sup>
Marruecos . . . . .	94	38	257	226	724	303 <sup>b</sup>	569 <sup>b</sup>	48	25	683	...
Paquistán . . . . .	14	706	1 160	1 714	350	60 <sup>b</sup>	602	1 081	1 578	737	92
Perú . . . . .	225	300	3 578	480	520	225	300	3 577	479	519	69 <sup>c</sup>
República Árabe Unida . . . . .	826	102	1 318	1 999	2 222	581	55	1 088	1 570	1 756	79 <sup>c</sup>
Túnez . . . . .	78	80	220	150	227	149 <sup>b</sup>	90 <sup>b</sup>	76	57	113	...
Venezuela . . . . .	148	178	2 684	581	567	148	178	2 684	590	518	63 <sup>c</sup>

<sup>a</sup> Porcentaje del suministro total cubierto por la producción interna.<sup>b</sup> Exportaciones netas.<sup>c</sup> 1950-1952.

CUADRO 6

## Tendencias de las exportaciones agrícolas

(Números índice, promedio 1957-1959 : 100)

	Promedio 1948-1952	Promedio 1953-1957	Promedio 1958-1962	1963	1964	1965	1966 (datos provisio- nales)
<i>Volumen de las exportaciones</i>							
América Latina . . . . .	66	94	100	110	113	128	129
Lejano Oriente <sup>a, b</sup> . . . . .	65	97	103	117	115	117	112
Cercano Oriente . . . . .	75	95	100	124	122	127	134
Africa . . . . .	68	90	110	121	124	128	126
Total de las regiones en desarrollo <sup>a, b</sup>	81	94	107	110	117	124	124
Total de las regiones desarrolladas <sup>c</sup> . . .	72	86	111	131	143	142	148
Total mundial <sup>d</sup> . . . . .	77	90	100	124	129	132	134
<i>Valor de las exportaciones</i>							
América Latina . . . . .	92	107	99	112	119	124	123
Lejano Oriente <sup>a</sup> . . . . .	98	99	101	111	111	111	103
Cercano Oriente . . . . .	91	99	98	110	110	117	123
Africa . . . . .	72	95	101	112	114	100	110
Total de las regiones en desarrollo <sup>a, b</sup> . .	89	101	100	111	114	116	114
Total de las regiones desarrolladas <sup>c</sup> . . .	83	92	108	136	153	150	159
Total mundial <sup>d</sup> . . . . .	86	97	104	123	132	132	135
<i>Valor « real » de las exportaciones <sup>e</sup></i>							
Total de las regiones en desarrollo <sup>a, b</sup> . .	95	105	99	100	110	108	106
Total de las regiones desarrolladas <sup>c</sup> . . .	88	96	106	132	146	141	147
Total mundial <sup>d</sup> . . . . .	92	100	102	119	127	123	125

<sup>a</sup> Excluida la China (continental).<sup>b</sup> Excluido el Japón.<sup>c</sup> Europa occidental, América del Norte, Oceanía y el Japón.<sup>d</sup> Excluida la China (continental), Europa oriental y la URSS<sup>e</sup> Ajustado mediante el índice aplicado por las Naciones Unidas al valor unitario de exportación de manufacturas.

## DOCUMENTO TD/55

### Los países en desarrollo y el problema de los alimentos

#### Informe de la secretaría de la UNCTAD

[Texto original en inglés]  
[23 de enero de 1968]

#### ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>
I. EXPOSICIÓN DEL PROBLEMA . . . . .	1-11
II. LA SITUACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA ESTADÍSTICO	
1. El problema en su conjunto . . . . .	12-15
2. La situación con respecto a los cereales . . . . .	16-19
3. Principales países deficitarios en materia de alimentos . . . . .	20-24
III. DETERMINANTES DE LA DEMANDA DE ALIMENTOS	
1. Efectos del factor demográfico . . . . .	25-30
2. Efectos del nivel de ingresos . . . . .	31-36
3. Los efectos de la urbanización . . . . .	27-38
IV. FACTORES DETERMINANTES DE LA PRODUCCIÓN DE ALIMENTOS	
1. La relación tierra-hombre . . . . .	39-47
2. El papel de la industrialización . . . . .	48-54
3. Régimen agrario . . . . .	55-57
4. Política de precios . . . . .	58-67
V. IMPORTACIONES DE ALIMENTOS EN CONDICIONES DE FAVOR	
1. Función de la ayuda alimentaria . . . . .	68-74
2. Evolución de la ayuda alimentaria . . . . .	75-79
3. Repercusiones en las medidas de política . . . . .	80-83
VI. RESUMEN Y CONCLUSIONES . . . . .	84-92

#### ANEXOS

	<i>Página</i>
I. Cuadros 1 a 20 . . . . .	212
II. Cuadros 1 a 16 . . . . .	220

#### 1. - Exposición del problema

1. La preocupación que inspira el problema mundial de alimentos se hace oír cada vez más. Aumenta el número de publicaciones dedicadas al estudio de las causas y manifestaciones del problema y de sus consecuencias políticas. Es esencial, sin embargo, precisar claramente el sentido en que se viene empleando ese término. Una rápida mirada a dichas publicaciones revela que el llamado problema mundial de los alimentos se ha entendido de modos diferentes. La realidad del problema, el grado en que está localizado o difundido y su importancia económica dependen del significado especial que se le dé.

2. Con arreglo a una serie de estudios y encuestas de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura

y la Alimentación (FAO), hay un problema de alimentos desde el punto de vista de la nutrición. Tomando como base ciertas normas sobre las necesidades de calorías y de proteínas, la FAO señala que una parte importante de la población del mundo en desarrollo está subalimentada y sufre de malnutrición. En este sentido, el problema es análogo al de la pobreza en el seno de la opulencia. Un mundo que ha llegado a tan alto grado de riqueza y de avance tecnológico no debe tolerar la existencia de esas bolsas de hambre. Desde el punto de vista económico, la solución del problema alimentario así entendido exige, por una parte, que se produzcan alimentos en la cantidad y variedad necesarias para colmar la distancia entre el nivel actual de alimentación y los niveles de nutrición mínimos y, por otra parte, que aquellos cuyo nivel de consumo sea

inadecuado consigan el poder de compra necesario para satisfacer sus necesidades de alimentos.

3. El problema mundial de los alimentos se entiende a veces en un sentido maltusiano. Se señala que la población mundial crece a un ritmo muy superior al del aumento de la producción de alimentos. No es este el momento de profundizar en la cuestión. Baste decir que el modelo maltusiano se ajusta quizá muy bien a la situación de algunos de los países en desarrollo. Sin embargo, no hay razón para suponer que responde, o tiene probabilidades de responder, más adelante, a la situación del mundo en general. En la mayor parte de los países industriales la tasa de crecimiento de la población es considerablemente inferior a la de aumento de la producción de alimentos. De hecho, en algunos de esos países se plantea en cambio el problema contrario, de tal modo que han ideado medios para lograr un descenso de la producción de alimentos. Al nivel mundial, la capacidad de producir medios suficientes de subsistencia no parece plantear un problema insoluble.

4. Sin embargo, en la mayor parte de los casos, el « problema de los alimentos » se refiere a la situación de dependencia creciente de la importación de alimentos en que se encuentran algunos países en desarrollo. Como consecuencia del rápido crecimiento de la población, de una alta elasticidad de la demanda en función de los ingresos y del proceso de urbanización, la demanda de alimentos ha venido creciendo a un ritmo muy elevado. Por el contrario, el aumento de la producción de alimentos ha sido relativamente lento. Como resultado de la disparidad entre estas dos tasas de crecimiento — de la demanda y de la producción de alimentos — se satisface mediante importaciones una proporción cada vez mayor de las necesidades de alimentos de tales países. En los países con déficit de alimentos, este fenómeno se refleja en el aumento del porcentaje que representa la importación de alimentos respecto del total de las importaciones y del consumo total de alimentos. En los países con excedentes de alimentos el problema se advierte por el descenso del porcentaje de la exportación de alimentos en relación con el total de la producción de alimentos, ya que se retiene para el consumo interno una mayor parte de esta última.

5. Entendido como una mayor dependencia de las importaciones, no se puede atribuir al problema de los alimentos un alcance mundial. En realidad, está limitado a un número relativamente pequeño de países en desarrollo cuyas importaciones de alimentos han aumentado a un ritmo tan elevado que se han convertido en una partida importante. Este es el caso de la India, la República Árabe Unida, el Paquistán, Indonesia y algunos países más. En la India, por ejemplo, el porcentaje de la importación de alimentos (sin incluir las bebidas y el tabaco) en relación con el total de las importaciones, pasó del 9,3 % en 1957 al 24,4 % en 1965. En la República Árabe Unida ese porcentaje subió de casi un 12 % a 24,1 %. De 1955 a 1965 aproximadamente, varios países en desarrollo pasaron de ser exportadores netos de productos alimenticios básicos — especialmente cereales — a ser importadores netos. No obstante, conviene recordar que los países en desarrollo

con déficit de alimentos, si bien son pocos en número, cuentan con una gran población. Los cuatro países citados, en donde el problema es más agudo, suman 730 millones de habitantes, o sea, el 49 % del total de la población de los países en desarrollo en 1965. Si se añaden otros 12 países cuyas importaciones de alimentos crecen a un ritmo elevado, el problema alimentario afecta a unos dos tercios de esta población total.

6. Evidentemente la dependencia creciente de la importación de alimentos no es por sí misma índice de malestar económico. Tampoco hay un mérito especial en una política encaminada a lograr una autosuficiencia de alimentos a toda costa. De hecho, la historia económica de Inglaterra en el siglo XIX lleva a una conclusión diferente. Inglaterra se había convertido en el « taller » del mundo precisamente porque no había tenido la menor vacilación en obtener del vasto potencial del nuevo mundo alimentos baratos. Hacia mediados del siglo XIX se eliminó por completo el proteccionismo de la agricultura representado por las leyes sobre cereales (*Corn Laws*) y como consecuencia las importaciones de alimentos tuvieron acceso ilimitado al mercado inglés. En los últimos años del siglo XIX Inglaterra dependía en muy alto grado de la importación de alimentos. Pero era al mismo tiempo el primer país industrial del mundo. El modelo « inglés » de desarrollo fue seguido, aunque no en la misma medida, por otros países industriales.

7. No obstante, un desarrollo de esa índole sólo fue posible gracias a modificaciones profundas de la estructura de la producción, el empleo y el comercio. La estructura de la producción de esos países fue quedando dominada cada vez más por las manufacturas y los servicios. La agricultura, por otra parte, dejó de ser la fuente principal de ingresos o de empleo. En realidad, el volumen de empleo en la agricultura descendió con regularidad, no sólo como proporción del empleo total, sino también en cifras absolutas. Algo análogo ocurrió en el comercio exterior. Las exportaciones consistían sobre todo en artículos industriales. Como estos productos poseían mercados de exportación favorables, no era difícil satisfacer mediante importaciones las necesidades de alimentos de una población en aumento.

8. La situación de los principales países en desarrollo con déficit de alimentos es muy diferente de la anteriormente expuesta. La agricultura sigue siendo, con mucho, el sector principal de la economía, sea en términos del empleo o del producto interno bruto. Es cierto que la proporción del empleo en la agricultura ha bajado algo en varios países durante el decenio último. Sin embargo, esa evolución no ha sido suficiente para transformar en un grado importante la estructura de la economía. La industrialización ha hecho progresos notables, pero no ha avanzado a un ritmo suficientemente rápido para absorber el exceso de la población ocupada en la agricultura. En realidad, la contribución del sector industrial moderno al empleo ha sido mucho menos importante que su contribución a la producción. La mayor parte del aumento del empleo no agrícola se debe al aumento de la mano de obra dedicada a servicios de baja productividad. Al mismo

tiempo, los países en desarrollo siguen dependiendo de la exportación de productos básicos primarios para obtener la mayor parte de sus ingresos en divisas. A excepción del petróleo, las exportaciones de productos primarios han aumentado a un ritmo considerablemente inferior al de las necesidades de importación de los países en desarrollo. Además, las perspectivas de exportación de la mayor parte de esos productos no son en absoluto favorables.

9. Parece, pues, que la situación en materia de alimentos de varios países industriales en el curso de su desarrollo era muy diferente de la que se plantea hoy a algunos países en desarrollo. En los primeros, la creciente dependencia de la importación de alimentos era en realidad una manifestación del progreso económico causado por una distribución más racional de los recursos. En los últimos, la situación se debe principalmente a un atraso de la producción agrícola junto con un lento ritmo de expansión de los sectores no agrícolas, especialmente de la industria manufacturera.

10. Esa situación de fuerte dependencia de la importación de alimentos, cada vez mayor, en que se encuentran algunos países en desarrollo limitará tal vez gravemente su potencial de crecimiento. En vista de la escasez crónica de divisas, la importación de alimentos compite con la importación de bienes de capital y de materias primas esenciales para el desarrollo y probablemente la reemplazará. En el pasado decenio el problema ha pasado desapercibido a causa de la posibilidad de recibir ayuda en forma de alimentos. Algunos de los países con gran déficit de alimentos pudieron conseguir una proporción considerable de sus importaciones de alimentos en condiciones de favor. En esa medida, cierta parte de sus escasos recursos de divisas pudieron utilizarse para la importación de artículos necesarios para el desarrollo. Sin embargo, en los últimos años ha cambiado esencialmente la situación mundial de los cereales. Las reservas han bajado en tal medida que ya no hay excedentes de importancia. Dadas las circunstancias, tal vez sea cada vez más difícil obtener ayuda en materia de alimentos. Si tanto los países desarrollados como los países en desarrollo no toman medidas específicas para hacer frente a este problema, es difícil que la importación de bienes para el desarrollo pueda mantenerse a niveles compatibles con las necesidades del crecimiento.

11. Sin embargo, la competencia entre « importaciones para la supervivencia » y las « importaciones para el desarrollo » no es la única consecuencia, ni siquiera la más importante, del déficit de alimentos. El aumento de la importación de alimentos responde también al estancamiento del sector agrícola. Como en los casos típicos la agricultura representa más de la mitad del producto interno total y bastante más del 70 % del empleo, esos países difícilmente podrán alcanzar su pleno desarrollo potencial si no aumentan en una medida considerable la productividad de ese sector. Además, la falta relativa de productos alimenticios puede constituir una fuente importante de presión inflacionaria, con repercusiones desfavorables para el funcionamiento de otros sectores y para la competencia en los mercados de exportación.

## II. - La situación desde el punto de vista estadístico

### 1. El problema en su conjunto

12. Para los países en desarrollo en general, los productos alimenticios (CUCI, Secciones 0 y 1) representan la clase de productos de exportación más importante después del combustible. En 1965, las exportaciones de alimentos, bebidas y tabaco se elevaron a 10.400 millones de dólares, o sea un 26 % más que las exportaciones de materias primas, un 63 % más que las exportaciones de manufacturas (CUCI, Secciones 5 a 8) y solamente un 8 % menos que las exportaciones de combustibles. Hasta 1959, las exportaciones de productos alimenticios excedieron en valor a las exportaciones de todas las demás clases de productos, incluido el combustible. En 1965, a los alimentos les correspondía aproximadamente el 29 % de las exportaciones totales de los países en desarrollo. En cuanto a la importación, los alimentos vienen después de la maquinaria y equipo de transporte, así como del grupo « Otras manufacturas » (CUCI, Secciones 6 y 8), pero representan más del doble de las sumas invertidas en materias primas, y superan en un 83 % a las importaciones de productos químicos o combustibles minerales. En 1965 las importaciones de alimentos, bebidas y tabaco se elevaron a 5.900 millones de dólares, o sea el 17 % de las importaciones totales.

13. La situación de los países en desarrollo con respecto al comercio en materia de alimentos se resumen en el anexo I, cuadro 1. Del tal cuadro se deducen tres puntos fundamentales: en primer lugar, que los países en desarrollo en general son exportadores netos de productos alimenticios, bebidas y tabaco. Las exportaciones netas alcanzaron la cifra de 4.100 millones de dólares y 4.500 millones de dólares en 1955 y 1965, respectivamente. En segundo lugar, que entre 1955 y 1965 las exportaciones de productos alimenticios aumentaron a una tasa media anual del 3 %, que resultó inferior a la tasa de crecimiento de las exportaciones totales (4,4 %). Por el contrario, las importaciones de alimentos aumentaron a una tasa media anual del 5,2 %, ligeramente más alta que la tasa de crecimiento de las importaciones totales (5,2 %). Por consiguiente, la parte correspondiente a los productos alimenticios en las importaciones totales aumentó de 16,3 % en 1955 a 17 % en 1965, mientras que la parte correspondiente a los productos alimenticios en las exportaciones totales descendió de 33 % a 29 %. En tercer lugar, que durante el decenio 1955-1965, las exportaciones de productos alimenticios procedentes de los países en desarrollo aumentaron, por término medio, a tasas muy inferiores a las de las importaciones de dichos productos. Como consecuencia, su situación como exportaciones netas sufrió un notable deterioro. Esto lo demuestra el hecho de que la relación importaciones-exportaciones de productos alimenticios aumentó de 0,46 % en 1955 a 0,57 % en 1965.

14. Si se definen los productos alimenticios de manera que excluyan las bebidas alcohólicas y tropicales, resulta aún más notable el cambio de la situación de los países en desarrollo. El cuadro 2 del anexo I indica la evolución del volumen de las exportaciones e importaciones de productos alimenticios desde el período anterior a la guerra hasta

1965. En todas las regiones en desarrollo, las importaciones de productos alimenticios han ido aumentando a tasas muy superiores a las de las exportaciones. La mayor disparidad se advierte en el Lejano Oriente y en el Cercano Oriente. De hecho, el volumen de exportaciones de productos alimenticios en el Lejano Oriente apenas excedió al de antes de la guerra en un 50% en 1960, y en un 63% en 1965. Por otra parte, las importaciones de alimentos alcanzaron en 1965 un volumen doble del de antes de la guerra. Como consecuencia, la relación importaciones-exportaciones fue, en 1965, tres veces y media mayor que en el período que precedió a la guerra. El Cercano Oriente presenta el mayor aumento relativo de importaciones de productos alimenticios; en 1965 alcanzaron un volumen siete veces mayor que el que habían registrado 30 años antes. Durante el mismo período de tiempo, el volumen de las exportaciones se elevó solamente al doble. En África, al igual que en América Latina, la disparidad entre las tasas de crecimiento de las exportaciones e importaciones de productos alimenticios no fue tan grande como en las otras regiones. Sin embargo, puesto que las importaciones de productos alimenticios aumentaron a tasas más elevadas que las exportaciones, las dos regiones sufrieron un empeoramiento de su posición en lo relativo a las exportaciones netas.

15. El contraste entre las regiones desarrolladas y en desarrollo es, a este respecto, muy notable. Al contrario de la tendencia que se observa en las regiones en desarrollo, las exportaciones de productos alimenticios, tanto de Europa occidental como de América del Norte, se han expandido a tasas mucho más elevadas que las importaciones. Como consecuencia, la relación entre las importaciones y las exportaciones de productos alimenticios ha ido en constante descenso. En 1965, esta relación representaba menos de una cuarta parte del nivel que alcanzó antes de la guerra en América del Norte y aproximadamente un 63% del de Europa occidental.

## 2. La situación con respecto a los cereales

16. Es importante, sin embargo, señalar la diferencia entre las exportaciones e importaciones de productos alimenticios con respecto a su composición por productos (véase el anexo I, cuadro 3). En las exportaciones de los países en desarrollo predominan las bebidas tropicales — café, té y cacao — que representan aproximadamente dos quintos de sus exportaciones totales de productos alimenticios, bebidas y tabaco (CUCI, Secciones 0 y 1). Si se excluyen las bebidas alcohólicas y el tabaco (CUCI, Sección 1), la proporción de bebidas tropicales representaría aproximadamente la mitad de las exportaciones de productos alimenticios (CUCI, Sección 0). Sigue en importancia relativa el azúcar, que en 1959-1961 representó el 14,5% de las exportaciones de productos alimenticios, bebidas y tabaco, y aproximadamente un quinto de las exportaciones de productos alimenticios (CUCI, Sección 0). En cuanto a las importaciones, predominan los cereales que, en 1959-1961, representaron el 36,6% de las exportaciones totales de productos alimenticios, y el 56% de los productos alimenticios si se definen en el sentido más restringido.

17. Una diferencia tal en la estructura de las exportaciones e importaciones reduce la importancia de las

generalizaciones basadas en grandes grupos de productos. Es, por lo tanto, importante llevar a cabo el análisis a un nivel menos general. El comercio de cereales es el que ilustra más claramente el cambio de posición de los países en desarrollo (véase el anexo I, cuadro 4). A mediados del decenio de 1950, los países en desarrollo eran exportadores netos de cereales, con exportaciones del orden de 2.500.000 toneladas, lo que representaba aproximadamente el 19% de sus exportaciones brutas. Diez años después, los países en desarrollo se convirtieron en importadores netos por valor de 10.700.000 toneladas, o sea aproximadamente el 37% de sus importaciones brutas. Este cambio fue resultado del rápido aumento de las importaciones de cereales en relación con las exportaciones. Entre 1953-1955 y 1963-1965, las importaciones brutas de cereales aumentaron de 10.700.000 a 29.100.000 toneladas, a un ritmo medio anual de 10,5%. Al mismo tiempo, las exportaciones de cereales se elevaron de 13.200.000 toneladas a 18.400.000 toneladas, a una tasa media anual de 3,4%. Esta disparidad entre la tasa de crecimiento de las importaciones y la de las exportaciones fue suficiente para convertir una posición excedentaria en una posición gravemente deficitaria en el curso del decenio.

18. En lo que se refiere a cada uno de los componentes de los cereales, el cambio más notable se produjo en el caso del trigo. Durante el decenio, las importaciones de trigo casi se triplicaron, pasando de 7.300.000 a 21.200.000 toneladas, a un ritmo medio anual de 11,2%. Por el contrario, las exportaciones de trigo de los países en desarrollo aumentaron durante el mismo período de 4.800.000 a 5.800.000 toneladas, a una media anual de menos del 2%. El déficit de trigo de los países en desarrollo, que era de 2.500.000 toneladas al principio del período, se elevó a 15.400.000 toneladas en 1963-1965, cifra dos veces y media mayor que la de sus exportaciones totales de trigo al final del período.

19. En el caso del arroz, la posición de los países en desarrollo pasó de un excedente de 1.000.000 de toneladas en 1953-1955 a un déficit de unas 300.000 toneladas. Solamente en el caso de los cereales secundarios, debido principalmente a las exportaciones de maíz procedentes de Argentina y México, los países en desarrollo lograron mantener, e incluso mejorar, su posición excedentaria.

## 3. Principales países deficitarios en materia de alimentos

20. A nivel de los países, la situación se caracteriza por su gran diversidad. Evidentemente, el mero hecho de que un país sea importador neto de cereales no indica por sí mismo la existencia de un « problema de alimentos ». En lo que se refiere al comercio exterior, parecería a primera vista que existe un problema de este tipo si se cumplen las tres condiciones siguientes:

a) Primera, que la proporción entre las importaciones de cereales y las importaciones totales sea lo suficientemente alta. Esto es cuestión de opiniones. En el análisis que sigue se ha adoptado como punto de partida el 5%. La hipótesis es que, por debajo de este porcentaje, las importaciones de cereales no constituyen una carga grave para los recursos en divisas del país en cuestión.

b) Segunda, que la parte correspondiente a los cereales en las importaciones totales haya ido aumentando a lo

largo del tiempo. El grado hasta el cual un país depende del comercio debe medirse por la proporción de las importaciones de cereales en el consumo total, y no simplemente en las importaciones totales. Sin embargo, a falta de estadísticas de consumo, se toma la relación de importaciones de cereales-importaciones totales, en lugar de la relación consumo de cereales-consumo total. Siempre que las importaciones totales aumenten a tasas iguales o mayores que las del consumo total, es una hipótesis válida en la mayor parte de los países en desarrollo que el aumento de la proporción en relación con las importaciones totales sería indicio de la misma tendencia en relación con el consumo total.

c) Tercera, que las importaciones de cereales se eleven como proporción de las exportaciones totales. Este criterio refleja la carga que imponen las importaciones de cereales, de hecho o en potencia, a los ingresos en divisas del país en cuestión. La aplicación de este criterio excluiría a aquellos países cuyas exportaciones están aumentando tan rápidamente que las importaciones de cereales, aunque aumenten como proporción de las importaciones totales, permanecerían constantes o descenderían en relación con las exportaciones totales.

21. La aplicación de estos criterios a los 27 países que son los principales deficitarios en materia de cereales (véase el anexo I, cuadro 5) demuestra que solamente en 16 países las importaciones de cereales representaron más del 5% de las importaciones totales durante el período 1963-1965. En nueve de estos países la proporción de las importaciones de cereales en las importaciones totales registró aumento entre 1954-1956 y 1963-1964, y solamente en seis de ellos se cumplieron las tres condiciones mencionadas. En estos seis países — India, la República Árabe Unida, Indonesia, Paquistán, Cuba y Filipinas — es donde podría decirse que existe un grave « problema de alimentos ».

22. Aunque los países que tienen « problema de alimentos » son limitados en número, como comprenden algunos de los países de mayor población del mundo, representan aproximadamente la mitad de la población total, el 45% de las importaciones brutas de cereales y aproximadamente el 90% de las importaciones netas de cereales del mundo en desarrollo. Durante el decenio 1955-1965 estos países registraron un aumento muy rápido de importaciones de cereales (véase el anexo I, cuadro 6). La República Árabe Unida pasó de ocupar una posición en la que casi se bastaba a sí misma en 1954-1956, a la de un país que efectuaba grandes importaciones netas en 1963-1965. Como consecuencia, la proporción de los cereales en las importaciones totales aumentó de menos del 1% al principio del período a más de 11% en 1963-1965. Igualmente notable es la evolución que ha tenido lugar en la India y en el Paquistán. En el primero de dichos países, la proporción de importaciones de cereales se elevó de 5,3% a 17,8%; en el Paquistán, de 4,8% a 11,6%. En el caso de Indonesia, Filipinas y Cuba la proporción de importaciones de cereales casi se duplicó durante el período que abarca el cuadro 6 del anexo I, llegando a alcanzar el 18,2% de las importaciones totales de Indonesia en 1963.

23. La importancia de estos hechos se pone más de relieve si se tiene en cuenta la exportación. Con excepción de Indonesia, la proporción de importaciones netas de

cereales con relación a las exportaciones totales fue apreciablemente más alta que la proporción correspondiente en lo que se refiere a la importación. En el caso de la India, la proporción en el sector de la exportación en 1963-1965 llegó a alcanzar el 29,2% comparado con el 17,8% en el sector de la importación. En Paquistán y la República Árabe Unida, la relación de las importaciones de cereales con respecto a las exportaciones totales fue de 23,6% y 18,8%, respectivamente. Es evidente que si no hubiera sido por la ayuda alimentaria proporcionada durante el último decenio, la financiación de las importaciones necesarias para la supervivencia hubiera hecho serios estragos en las importaciones destinadas al crecimiento.

24. Hay que observar, sin embargo, que la conclusión a que se ha llegado de que el « problema de los alimentos » se limita a estos seis países se basa en datos relativos al período 1954-1956 a 1963-1965. Si continúan las tendencias que se han observado durante el último decenio, lo más probable es que se generalice el problema. Esto se aplica especialmente a los países donde las importaciones de cereales se han ido elevando a ritmos más altos que las importaciones totales, aunque inferiores a los de las exportaciones totales. Entre éstos figuran Brasil, Perú y la República de Corea. Si a éstos se añaden los seis países mencionados, el problema de los alimentos afectaría a cerca de 1.000 millones de personas, o sea, dos tercios de la población del mundo en desarrollo.

### III. — Determinantes de la demanda de alimentos

#### 1. Efectos del factor demográfico

25. La creciente dependencia en que se encuentran algunos países en desarrollo respecto de las importaciones de alimentos refleja el hecho de que la producción interna no ha progresado al mismo ritmo que la demanda. En la mayor parte de los países en desarrollo, especialmente aquellos en los que el problema de los alimentos reviste rasgos más agudos, la situación se ha caracterizado durante los últimos años por un rápido aumento de la demanda de alimentos. En ciertos casos y en determinados años, por ejemplo en la India en 1965/66, una mala cosecha o el estancamiento virtual de la producción agrícola han venido a añadirse a la rápida expansión de la demanda, dando lugar a una grave escasez de alimentos.

26. Como es bien sabido, la demanda de alimentos está determinada por dos factores principales: la población y los ingresos. Por añadidura, el proceso del desarrollo económico suele ir acompañado de un nivel cada vez mayor de urbanización, lo que influye tanto sobre la demanda como sobre la oferta de alimentos. El análisis de estos factores — población, ingresos y urbanización — arroja alguna claridad sobre las principales fuerzas que intervienen en el problema de los alimentos.

27. Es manifiesta la estrecha relación que existe entre el crecimiento demográfico y el aumento de la demanda de alimentos. Para un nivel dado de ingreso *per capita*, una determinada tasa de crecimiento demográfico da lugar a un aumento más o menos equivalente de la demanda de

alimentos. En los países en desarrollo la situación actual se caracteriza por la llamada « explosión demográfica ». Como consecuencia de los considerables progresos realizados en la lucha contra las epidemias y el tratamiento de las enfermedades infantiles y de la amplia difusión de los antibióticos, en esos países se ha registrado un pronunciado descenso de las tasas de mortalidad. Por ahora, esta evolución no ha ido acompañada de un descenso correspondiente de las tasas de fecundidad, dada la imposibilidad de modificar en breve plazo unas fuerzas sociológicas, culturales y económicas hondamente arraigadas. Como consecuencia, durante el período 1958-1965 la tasa media anual de crecimiento demográfico en los países en desarrollo fue del 2,5%, tasa suficiente para duplicar la población en menos de 30 años. Como comparación, durante el mismo período esa tasa fue la mitad en los países desarrollados con economía de mercado y sólo de un 1,6% anual en los países socialistas. Dicha tasa fue superior al promedio de los países en desarrollo en la República Arabe Unida, Filipinas, el Brasil y el Perú, y algo inferior a dicho promedio en la India, Indonesia, el Paquistán y Cuba.

28. Debido a las elevadas tasas de fecundidad, la composición de la población es mucho más « joven » en los países en desarrollo que en los países desarrollados; en el mundo en desarrollo, la proporción de personas de menos de 15 años es mucho mayor que en los países desarrollados, en tanto que la de personas de más de 65 años es considerablemente menor. En el Brasil, la India y el Paquistán la proporción de jóvenes oscila entre el 42% y el 47%. Así, en los países en desarrollo por cada 100 adultos productivos hay unas 85 personas improductivas, mientras que en los países desarrollados sólo hay 57. Esta composición por edades no deja de tener importancia en lo que respecta a la producción de alimentos o al desarrollo económico en general. En cuanto a la demanda de alimentos, el efecto del factor demográfico ha de evaluarse teniendo en cuenta el considerable y cada vez mayor número de jóvenes. Al determinar los efectos del incremento demográfico sobre la demanda de alimentos también ha de tenerse presente el hecho de que las necesidades de calorías de los jóvenes son menores que las de las personas productivas. Por ejemplo, en el África occidental, donde casi el 50% de la población tiene menos de 14 años, un aumento de un 2,5% de la población dará lugar a un aumento de las necesidades de calorías inferior al que se produciría en otras regiones, donde solamente el 30% de la población esté incluido en ese grupo de edad. Por otra parte, las necesidades de los jóvenes son mucho mayores que las de los otros grupos de edad en lo que a proteínas y otras sustancias nutritivas se refiere.

29. La repercusión de una tasa elevada de crecimiento demográfico sobre la demanda de alimentos puede verse algo mitigada por los efectos que puede tener sobre la producción de alimentos. Un aumento de la población lleva consigo un incremento de la mano de obra lo que, en circunstancias normales, entraña un aumento de la producción de alimentos. Los hechos demuestran que la producción de alimentos aumenta al crecer la población. Según el cuadro 7 del anexo I, que se refiere a 24 países en desarrollo, parece existir una estrecha relación entre la

tasa de crecimiento demográfico y la producción de alimentos.

30. Sin embargo, es evidente que la posibilidad de que una tasa más elevada de crecimiento demográfico lleve consigo un aumento de la tasa de producción de alimentos depende de la proporción de mano de obra excedentaria en la agricultura. A veces — probablemente en la República Arabe Unida y la India — en la agricultura existe un desempleo encubierto. Como consecuencia, la productividad marginal de la mano de obra es nula o despreciable. En tales condiciones, nada permite suponer que un aumento de la tasa de crecimiento demográfico haya de llevar consigo un aumento de la producción de alimentos.

## 2. Efectos del nivel de ingresos

31. El segundo determinante de la demanda de alimentos es el ingreso *per capita*. Se ha comprobado repetidas veces que, cuando el nivel de ingresos es bajo, la mayoría de los gastos de los consumidores corresponden a los alimentos. A medida que aumentan los ingresos disminuye la proporción destinada a la compra de alimentos. Esta relación — conocida en teoría económica como la ley de Engel — puede expresarse diciendo que la elasticidad de la demanda de alimentos respecto del ingreso tiende a disminuir a medida que éste aumenta. A un nivel de ingresos suficientemente alto, la elasticidad de la demanda de alimentos puede llegar a ser nula, lo que indica que un aumento de los ingresos no da lugar a ningún aumento de los gastos para la compra de alimentos.

32. Esta relación es muy importante para el análisis del problema de los alimentos en los países en desarrollo. En dichos países el nivel de ingresos es todavía bajo. Esto ocurre particularmente en la India, Indonesia, el Paquistán y la República Arabe Unida. En todos esos países el ingreso *per capita* es tan bajo que cualquier incremento se destina en su mayor parte a la compra de alimentos. Se ha calculado que en el período 1950-1960, un aumento del 1% en el ingreso *per capita* producía aumentos del 0,5%, 0,8% y 0,8%, respectivamente, en el Brasil, India y el Paquistán<sup>1</sup>. De entre los 26 países en desarrollo objeto de una encuesta del Ministerio de Agricultura de los Estados Unidos, en 11 la elasticidad respecto del ingreso *per capita* era inferior a 0,6, y en 15 estaba comprendida entre 0,6 y 0,8. En cambio, en los países desarrollados ese coeficiente era aproximadamente 0,1; dicho de otro modo, un 1% de aumento de los ingresos *per capita* daría lugar solamente a un aumento del 0,1% en el consumo de alimentos.

33. Al comparar el incremento de la demanda de alimentos en los países en desarrollo y en los países desarrollados, ha de recordarse que la tasa de aumento del ingreso *per capita* es tan importante como la elasticidad de la demanda. Dejando aparte los efectos de las variaciones en la distribución de los ingresos, si el nivel del ingreso *per capita* permanece constante es evidente que el efecto de este factor será nulo. La única causa del aumento de la demanda de alimentos será entonces el crecimiento demográfico. Ahora bien, normalmente cabe esperar que, con

<sup>1</sup> *The World Food Problem: A report of the President's Science Advisory Committee*, La Casa Blanca, Washington, D.C., mayo de 1967, pág. 648. Véase también OCDE, *The Food Problem of Developing Countries*, informe del Secretario General de la OCDE, París, 13 de octubre de 1967, pág. 13.

el tiempo, aumente el ingreso *per capita* en los países en desarrollo, aunque sea a un ritmo lento. Entre 1960 y 1965, la tasa media anual de incremento del ingreso *per capita* fue ligeramente inferior al 2% en los países en desarrollo, mientras que fue del 3,8% aproximadamente en los países desarrollados con economía de mercado. Sin embargo, la demanda de alimentos creada por ese incremento en los países en desarrollo es mucho mayor que en los países desarrollados. Suponiendo una elasticidad de la demanda de alimentos respecto del ingreso de 0,7 en los países en desarrollo y de 0,1 en los países desarrollados con economía de mercado, el aumento de la demanda debido al aumento de los ingresos sería del 1,4% anual en el primer caso y del 0,4% en el segundo. Teniendo en cuenta la elevada tasa de crecimiento demográfico en los países en desarrollo, el efecto combinado del factor demográfico y de los ingresos dará lugar a que en dichos países la demanda de alimentos aumente a una tasa media anual comprendida entre el 3,5% y el 4%<sup>2</sup>. En los países desarrollados no es probable que dicha tasa pase del 1,5%.

34. Sin embargo, son alimentos toda una serie de productos heterogéneos. Hablar de la elasticidad de la demanda de alimentos en general respecto del ingreso constituye una simplificación excesiva. En los países desarrollados, y en los países en desarrollo en los grupos de ingresos relativamente elevados, la elasticidad de la demanda respecto del ingreso es mucho menor para los alimentos ricos en calorías, tales como los cereales, el azúcar y las grasas, que para la carne, las frutas y las verduras. A un nivel de ingresos suficientemente alto, la elasticidad de la demanda del primer tipo de alimentos puede llegar incluso a ser negativa, con lo que un aumento del ingreso *per capita* dará lugar a una disminución del consumo en términos absolutos. La situación es distinta en los países en desarrollo, donde la mayoría de los consumidores tienen todavía un bajo nivel del ingreso *per capita*. Los tipos de alimentos más caros están, en gran parte, fuera de su alcance. En otras palabras, la relación entre el precio y el nivel de ingresos monetarios excluye la posibilidad de una demanda efectiva de alimentos ricos en proteínas por parte de la mayoría de los consumidores. Como consecuencia, un aumento del ingreso *per capita* en los países en desarrollo da lugar más a un incremento apreciable del consumo de alimentos básicos, es decir, cereales, grasas y azúcar, que del consumo de alimentos protectores.

35. Este hecho se pone de manifiesto en la composición de las importaciones de alimentos de los países en desarrollo. Como antes se indicó, los cereales representan una parte considerable de dichas importaciones. Además, su proporción en las importaciones totales de alimentos es cada vez mayor. En el caso de la República Árabe Unida, la proporción de los cereales en las importaciones de alimentos aumentó desde casi cero en 1955 hasta el 68% en 1965. En la India esa proporción aumentó del 58% al 91% entre 1957 y 1965. Esta estructura pone de relieve

la rigidez de las importaciones de alimentos en estos países. Cuando la proporción de los alimentos esenciales en las importaciones es tan elevada, resulta difícil, por no decir imposible, reducir las importaciones de alimentos en beneficio de las importaciones de bienes de capital o de otras importaciones más directamente relacionadas con el desarrollo económico.

36. El análisis que antecede muestra la importancia de la distribución de los ingresos. Un determinado aumento de los ingresos puede dar lugar, incluso en un mismo país, a diferentes niveles de demanda de alimentos según la manera en que se distribuya el aumento. En algunos países en desarrollo, las medidas tomadas para establecer una distribución de los ingresos más igualitaria que la que existía anteriormente han sido uno de los factores que han incrementado la demanda de alimentos. No es una coincidencia el que algunos países en los que la demanda de alimentos ha aumentado a un ritmo relativamente rápido sean también los que han puesto en aplicación diversas medidas encaminadas a reducir la desigualdad de los ingresos.

### 3. Los efectos de la urbanización

37. El proceso de urbanización ya está en curso en los países en desarrollo, y es probable que vaya haciéndose más rápido al irse acelerando el progreso económico. En parte, esto se debe a la industrialización y a la tendencia de las nuevas empresas a aglutinarse en unos pocos centros urbanos o en sus alrededores. Sin embargo, este fenómeno es además una manifestación del exceso de población en la agricultura, que origina una corriente permanente de migración del campo a la ciudad. Durante el decenio 1950-1960, la población urbana de los países en desarrollo aumentó más o menos en un 55% (véase el anexo I, cuadro 8). Ese porcentaje fue menos de la mitad en los países desarrollados. En el mundo en desarrollo, la tasa más elevada de crecimiento de la población urbana correspondió al África tropical, donde originalmente la base urbana era relativamente pequeña.

38. La urbanización ejerce diversos tipos de influencias sobre la situación alimentaria en los países en desarrollo. Incluso si una proporción no despreciable de la mano de obra de los centros urbanos se encuentra en una situación de desempleo encubierto, el hecho es que el nivel de los ingresos *per capita* es más alto en la ciudad que en el campo. Por lo tanto, el proceso de urbanización incrementa la demanda de alimentos debido a la diferencia entre el ingreso *per capita* en las zonas rurales y en las urbanas. Tal vez sea más importante el hecho de que, al aumentar la población urbana, una proporción cada vez mayor de la producción de alimentos se consume lejos de la explotación agrícola. Para asegurar el abastecimiento apropiado de los centros urbanos es necesario efectuar ciertas inversiones en transportes, almacenamiento, manipulación, etc. En muchos casos, la tasa de inversión en este tipo de infraestructuras es insuficiente en relación con el crecimiento de la población urbana. Como consecuencia, el mercado de alimentos se fragmenta de modo que el hecho de que exista un excedente en algunas zonas rurales no impide una escasez de alimentos en las zonas urbanas. La importancia de este factor se puso claramente

<sup>2</sup> Se calcula que en la India la demanda de cereales alimenticios aumenta a una tasa media anual del 4%. Véase Ali M. Khusro, « The Pricing of Food in India », en *Quarterly Journal of Economics*, Oxford, Inglaterra, y Harvard University Press, mayo de 1967, pág. 273.

de manifiesto durante la crisis que en materia de alimentos atravesó la India en 1965/66. Otro aspecto de la separación de las zonas de producción y las zonas de consumo es el margen cada vez mayor entre el precio que paga el consumidor y el que recibe el agricultor. En el caso de varios productos alimenticios, en particular los perecederos, el margen del intermediario representa una porción considerable del precio que paga el consumidor. Debido a la organización monopolística o semimonopolística de algunos eslabones de la cadena de distribución de alimentos, un aumento del precio de venta al público no siempre se repercute en su totalidad en el precio que reciben los productores. Esto puede tener efectos desfavorables para la relación de intercambio entre la ciudad y el campo y, por consiguiente, para el volumen del «excedente comercializado» que se pone a la disposición de las ciudades.

#### IV. — Factores determinantes de la producción de alimentos

##### 1. La relación tierra-hombre

39. Si se considera la producción de alimentos prescindiendo del crecimiento de la población, la situación de los países en desarrollo, comparada con la de los países desarrollados, no es desfavorable. Entre 1955 y 1965 el índice de la producción de alimentos en los países en desarrollo aumentó de 104 a 136 (1952-1956 = 100). Esta tasa de crecimiento es casi igual a la registrada en los países desarrollados (véase el anexo I, cuadro 9).

40. El problema de la producción de alimentos en los países en desarrollo presenta un aspecto diferente si se basa la evaluación en la producción *per capita*. Desde este punto de vista puede decirse que la producción de alimentos casi se ha estancado. En el decenio 1955-1965, la producción *per capita* aumentó de 102 a 106 (1952-1956 = 100) y se estancó totalmente entre 1960 y 1965. En cambio, la producción de los países desarrollados aumentó de 101 a 117. Los países en desarrollo apenas pudieron mantenerse al nivel del crecimiento de la población que, como se ha señalado antes, fue marcadamente inferior a la tasa de aumento de la demanda de productos alimenticios.

41. El estancamiento relativo del sector agrícola en los países en desarrollo resulta evidente cuando se tienen en cuenta los cambios de la población agrícola. El cuadro 10 del anexo I muestra un contraste interesante en este sentido. Entre 1950 y 1965 en todas las regiones desarrolladas que figuran en el cuadro se produjo una disminución, en términos absolutos, de la población agrícola, que pasó de 242 a 186 millones, es decir, una tasa anual media de disminución del 1,5% aproximadamente. La disminución más importante se registró en América del Norte donde la población agrícola en 1965 era sólo el 57% de lo que había sido 15 años antes. En cambio, la población agrícola de las regiones en desarrollo aumentó durante el mismo período de 781 a 1.073 millones, a un promedio anual del 1,7%. Con respecto al aumento de la producción total de alimentos, la diferencia entre los países desarrollados y los países en desarrollo puede resumirse así: el primer grupo de países pudo aumentar su producción de alimentos a

una tasa anual media de 2,7% aproximadamente, a pesar de una disminución de la población agrícola del 1,5% anual. En el segundo grupo — países en desarrollo — la misma tasa de aumento de la producción de alimentos fue acompañada por un aumento de la población agrícola del 1,7% anual aproximadamente.

42. Esta diferencia de la situación del sector agrícola en los dos grupos de países tiene un significado más amplio. Dentro del marco del desarrollo dinámico de la economía, se prevé que el empleo agrícola experimentará una disminución relativa y, en algunos casos, incluso absoluta. Esta evolución es el resultado natural tanto del incremento del ingreso real como del aumento de la productividad agrícola. Pero no puede producirse si los sectores no agrícolas de la economía no se desarrollan a un ritmo suficiente para absorber tanto el aumento de la mano de obra resultante del crecimiento natural de la población, como cierta proporción de la mano de obra agrícola que resulta superflua debido a la creciente capitalización de la agricultura y al consiguiente aumento de la productividad. El cuadro 10 del anexo I muestra que los países en desarrollo están lejos de haber alcanzado esta situación. El sector agrícola sigue siendo el sostén de un número cada vez mayor de personas. Esto se aplica a todas las regiones en desarrollo. Entre 1950 y 1965 la población agrícola aumentó en Asia de 522 a 730 millones, en África de 165 a 230 millones y en América Latina de 94 a 113 millones. Dentro de la población total, la población agrícola disminuyó en América Latina pero se ha mantenido casi constante en las regiones de Asia y África de población mucho más densa. La disminución absoluta en las regiones desarrolladas ha sido señalada anteriormente. En términos relativos la población agrícola ha disminuido en todas ellas. En América del Norte la proporción disminuyó del 14% en 1950 al 6% en 1965.

43. Se observa una gran variación de un país a otro. Algunos países en desarrollo pudieron lograr tasas de aumento de la producción de alimentos comparables con las mejores registradas en los países desarrollados. En el cuadro 11 del anexo I se indican para los seis primeros países tasas de aumento de la producción de alimentos de un 4,5% o más entre 1952 y 1965, o sea, muy por encima de las tasas de crecimiento de la población. El contraste es marcado con respecto a la situación de los seis países que presentan un déficit crítico en la producción de alimentos. En Cuba, Indonesia y Filipinas esa producción aumentó a un ritmo inferior al del crecimiento de la población. En consecuencia la producción *per capita* experimentó una disminución en términos absolutos. Pero en Filipinas la disminución se debió a las tasas excepcionalmente altas de crecimiento de la población más que al estancamiento de la producción de alimentos. En la India, el Paquistán y la República Árabe Unida la producción de alimentos aumentó a un ritmo ligeramente superior al de la población aunque bastante inferior al logrado en otros países en desarrollo. Pero en ninguno de ellos el aumento de la producción *per capita* bastó para satisfacer la demanda cada vez mayor.

44. En muchos casos la situación alimentaria se vio agravada por las malas cosechas. Así ocurrió particularmente en la India donde la producción total de cereales debido a una prolongada sequía, disminuyó en un 15%

aproximadamente en dos cosechas sucesivas. De no haber sido por esta calamidad la producción de alimentos en la India, que fue bastante satisfactoria en los últimos años del decenio pasado y en los primeros del actual, habría sido mucho mejor de lo que indica el cuadro 11 del anexo I.

45. No cabe duda, pues, de que la situación del sector agrícola en los países en desarrollo deja mucho que desear. Las realizaciones son muy inferiores a las posibilidades y decididamente no alcanzan a satisfacer la demanda creciente. Los factores subyacentes son complejos y guardan relación con todo el problema del crecimiento y el desarrollo. La interacción de muchos factores sociales y económicos hace que el sector agrícola sea muy reactivo al cambio. Además, el productor individual sigue constituyendo el núcleo del proceso de desarrollo. Si no se comprenden ni tienen en cuenta sus motivaciones y actitudes es dudoso que cualquier transformación física o tecnológica pueda determinar por sí misma un proceso de desarrollo autónomo. Además, es evidente que la situación de la agricultura en los países en desarrollo dista mucho de ser homogénea. Por el contrario, la diversidad es su rasgo fundamental. Por lo tanto no es posible hacer generalizaciones válidas para todos esos países.

46. No obstante la complejidad y la diversidad del fenómeno hay ciertos rasgos que se observan, si no en todos los países en desarrollo, por lo menos en aquellos que son los principales responsables de la aparición del problema alimentario. Un rasgo fundamental es la desfavorable relación tierra-hombre, lo que origina una agricultura de minifundio. Esto se aplica sobre todo a la República Árabe Unida, la India, el Paquistán e Indonesia. La importancia de estos países basta para modificar el cuadro del mundo en desarrollo en su conjunto. En el cuadro 12 del anexo I se indica la relación entre las tierras dedicadas a la agricultura y la población agrícola en las diferentes regiones. El número de hectáreas por persona en las regiones desarrolladas es cinco veces mayor que en las regiones en desarrollo. Como es de suponer, la situación más favorable se da en Asia, donde cada persona dispone de menos de una hectárea. En Oceanía y América del Norte, donde el número de hectáreas por persona es de 32 y 248 respectivamente, la situación es más favorable.

47. La desfavorable relación tierra-hombre ha hecho que los rendimientos de la agricultura en muchos países en desarrollo hayan sufrido una rápida disminución. Esto significa que el aumento incesante de la mano de obra rural está vinculado con un incremento insuficiente de la producción agrícola. Algunos de los países agrícolas densamente poblados han rebasado incluso esta etapa. El aumento de la mano de obra ya no añade nada a la producción, fenómeno que indica una productividad marginal nula. Según varias autoridades en la materia, la proporción de mano de obra agrícola en situación de desempleo encubierto puede representar tanto como un 20% a un 25% del empleo total en la agricultura<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> John C. H. Fei y Gustav Ranis, *Development of the Labour Surplus Economy; Theory and Policy*, Homewood, Ill., Richard D. Irwing Inc., 1964; R. Nurkse, *Problems of Capital Formation in Undeveloped Countries*, Oxford, Inglaterra, 1960; B. F. Johnston y J. W. Mellor, «Agriculture in Economic Development» en *American Economic Review*, Evanston, Ill., Northwestern University, septiembre 1961.

## 2. El papel de la industrialización

48. En estas condiciones, uno de los requisitos indispensables del mejoramiento de la agricultura consiste en transformar radicalmente la proporción de los factores que intervienen habitualmente en la agricultura. Hasta ahora la manera de hacer frente a la creciente presión demográfica ha consistido en ampliar la superficie cultivada<sup>4</sup>. Gracias a la construcción de una serie de presas a lo largo del Nilo, Egipto ha podido aumentar notablemente sus tierras cultivables. Pero este tipo de expansión es cada vez más oneroso como lo prueban los elevados costos por acre de los nuevos proyectos de bonificación de tierras. Lo mismo puede decirse de la India y muchos otros países densamente poblados. En el cuadro 13 del anexo I se puede ver que la expansión de la producción de cereales entre 1934 y 1966 se debió en gran parte al aumento de la superficie cultivada. En realidad, con excepción de Africa, el aumento del rendimiento por acre fue de importancia secundaria y no representó más de un 20% del aumento total. En la actualidad las posibilidades de expansión «horizontal» están a punto de agotarse. Los esfuerzos tendrán que dirigirse a intensificar la producción en las tierras que ya se cultivan.

49. Como sobra mano de obra, la intensificación de la producción agrícola requiere la utilización de más medios materiales. Huelga decir que en cualquier situación particular, la elección entre añadir una hectárea más de tierra — en la medida en que sea físicamente posible — e invertir más capital depende del cálculo de los costos y los beneficios. En ciertas condiciones el aumento de la superficie cultivada puede seguir siendo más ventajoso. Pero dadas las grandes posibilidades de mejorar los rendimientos, por un lado, y el rápido aumento de los costos de bonificación de la tierra, por otro, es posible que la expansión mediante la intensificación resulte cada vez más rentable. El rendimiento de trigo por hectárea es cinco veces mayor en los Países Bajos que en la India y el Paquistán. En el caso del arroz la proporción entre el Japón y estos dos países es de más de 3 a 1 (véase el anexo I, cuadro 14).

50. Sin embargo, es evidente que el mejoramiento de los rendimientos contribuirá a solucionar el problema alimentario sólo en la medida en que vaya acompañado de un aumento de la producción por hombre dedicado a la agricultura. Mientras el sector agrícola siga siendo la salida fundamental para una población en constante crecimiento, no hay garantías de que el mejoramiento del rendimiento de las cosechas o incluso cualquier aumento de la producción no queden anulados por el crecimiento de la población. Pero para hacer frente al crecimiento de la población habrá que lograr una expansión de otros sectores de la economía — especialmente la industria — a tasas mucho más elevadas que las conseguidas hasta ahora. Es preciso que los sectores no agrícolas puedan absorber no sólo el incremento derivado del aumento natural de la población sino también la parte de mano de obra agrícola que resulta superflua.

51. Contrariamente a lo que suele creerse, la solución del problema alimentario en los países superpoblados

<sup>4</sup> Goran Ohlin, *Population Control and Economic Development*, París, Development Centre de la OCDE, 1967, págs. 35 y 36.

requiere un ritmo más acelerado de industrialización. En la actualidad la agricultura padece un desequilibrio fundamental de estructura (exceso de mano de obra y escasez de capital y tierras). La racionalización de la agricultura requiere sobre todo la aplicación gradual de una combinación más rentable de los factores de producción. Pero esta solución sólo es factible cuando la « capacidad de absorción » de los sectores no agrícolas aumenta considerablemente. Dicho de otra manera, el problema alimentario en países como la India, la República Árabe Unida e Indonesia es en realidad una manifestación del crecimiento desequilibrado de la población por un lado y de la agricultura y la producción industrial por otro. Para restablecer el equilibrio es inevitable acelerar el ritmo de la industrialización junto con la capitalización de la agricultura.

52. Este razonamiento está en desacuerdo con dos tendencias que se manifiestan en recientes publicaciones sobre el problema alimentario. La primera sostiene que el problema surge de una preocupación excesiva por la industrialización en los planes de desarrollo de dichos países, en detrimento del sector agrícola. Afirma que estos países, para desarrollar y mejorar la agricultura, tendrán que contentarse con un ritmo inferior de industrialización. La segunda tendencia sostiene que la reciente evolución del comercio de productos alimenticios indica la posibilidad de que los países en desarrollo con déficit de alimentos hayan perdido su ventaja relativa con respecto a los países desarrollados en lo que a producción de alimentos se refiere. Pero ambas opiniones son discutibles.

53. El estudio de los planes o políticas de desarrollo de los países con déficit de alimentos no corrobora la opinión de que la agricultura debe ser relegada a un lugar de segunda importancia para abrir paso a un programa ambicioso de industrialización. Es cierto que las inversiones destinadas al sector industrial en la India y en la República Árabe Unida constituyen una proporción del total de fondos invertidos mayor de lo justificado por la proporción actual entre el empleo o la producción industrial y el empleo o la producción agrícola<sup>5</sup>. Pero esto es inevitable si se trata de que el sector industrial se desarrolle a un ritmo más rápido que el agrícola, pues ésta es la única manera de interpretar la palabra « industrialización ». Los que abogan por « más agricultura y menos industria » quizá estén acertados en lo que se refiere a los países que cuentan con grandes recursos agrícolas y están al mismo tiempo poco poblados. Ahora bien, ninguno de los países en que el problema alimentario ha llegado a un punto crítico presenta esas características. Como se ha dicho ya, dichos países tienen una característica común, a saber, la existencia de un exceso de mano de obra en el sector agrícola. En estas condiciones, no se

ve claramente cómo se puede modernizar la agricultura — recomendación sobre la cual en general se está de acuerdo — sin un aumento simultáneo y apreciable de la capacidad de absorción de los sectores no agrícolas.

54. La otra tendencia sostiene que la ventaja relativa en la producción de alimentos parece haber pasado de los países en desarrollo a los países desarrollados. Se puede sostener que los cambios habidos recientemente en el comercio de productos alimenticios confirman esta interpretación. La pérdida de la ventaja relativa se manifiesta en que los países exportadores de productos alimenticios se han convertido en importadores de esos productos. Si un determinado país está en desventaja relativa, al acentuarse esa desventaja se produce un déficit creciente de alimentos. Ambos síntomas son perceptibles en cierto número de países en desarrollo: los países con excedentes de productos alimenticios se convierten en países deficitarios y muchos de los que a comienzos del último decenio tenían déficit lo han visto aumentar considerablemente. Sin embargo, la evolución actual del comercio debe interpretarse con mucha cautela. En muchos países desarrollados los precios de exportación de los productos alimenticios no reflejan en modo alguno el costo real de la producción. Gracias a las políticas de sostenimiento de los precios o de los ingresos, los recursos empleados en la producción de alimentos pueden dar beneficios comparables a los que se obtendrían en actividades diferentes de las de producción de alimentos o en actividades no agrícolas. Es evidente que, de no existir estas ayudas artificiales, el nivel de la producción de alimentos en varios países desarrollados sería muy inferior. En este caso, la condición de país exportador de productos alimenticios no refleja necesariamente una ventaja relativa<sup>6</sup>. Desde luego, las riquezas naturales y la productividad de la agricultura de países como los Estados Unidos, el Canadá y Australia les da considerables ventajas relativas en la producción de cereales.

### 3. Régimen agrario

55. La disminución de la presión demográfica sobre la tierra no deja de guardar relación con el régimen agrario, factor de importancia capital en la determinación del nivel de productividad en la agricultura. Estudios recientes han mostrado la estrecha relación existente entre la presión demográfica y el régimen agrario concreto que existe en cada país<sup>7</sup>. En uno de esos estudios se dice que el crecimiento demográfico conduce a la fragmentación de la escasa tierra de que se dispone para la agricultura, ya sea

<sup>5</sup> Esta conclusión se aplica especialmente al caso de la CEE en que una región esencialmente importadora de productos alimenticios puede convertirse en exportadora en gran escala gracias a una complicada política basada en medidas de protección, sostenimiento de los precios y subsidios a la exportación.

<sup>7</sup> Ester Boserup, *The Conditions of Agricultural Growth: the Economics of Agrarian Change under Population Pressure*, Chicago, Ill., Aladine, 1965, págs. 35 a 42; véase también *Conferencia Mundial de Población de 1965*, vol. III (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: 66.XIII.7); Ester Boserup, « The interrelation between population trends and agricultural methods »; Michel Cépède, « Relationship between population pressure (or growth) and systems of land tenure, the fragmentations of holdings, and customs affecting fertility in rural areas »; S. C. Hsieh y T. H. Lee, « The Effect of Population Pressure and Seasonal Labour Surplus on the Pattern and Intensity of Agriculture in Taiwan ».

<sup>6</sup> En el primer plan quinquenal de la República Árabe Unida la agricultura debía obtener el 23% de las inversiones totales y la industria el 34%. Pero estas proporciones no tienen en cuenta el proyecto más importante — la Gran Presa que es en gran medida un proyecto de desarrollo de la agricultura —. Véase Galad Amin: *Food Supply and Economic Development, with special reference to Egypt*, London, Frank Cass and Co. Ltd., 1966, págs. 67 a 70; Comisión de Planificación, *The First Five-Year Plan for Economic and Social Development*, El Cairo, 1960; Gilbert Etienne, *L'Agriculture indienne ou l'art du possible*, Paris, Presses Universitaires de France, 1966, cap. III.

como consecuencia de la redistribución periódica de la tierra poseída en régimen comunal o de la herencia de parcelas individuales o familiares. Cuando la rotación de cultivos es obligatoria, el hecho de que todo el mundo debe tener una parcela en cada campo y en cada tipo de suelo conduce no sólo a la fragmentación, sino a la parcelación<sup>8</sup>. La experiencia de la República Árabe Unida confirma ampliamente esta conclusión. Consciente de los efectos nocivos de la fragmentación de la tierra en parcelas minúsculas, la Ley de reforma agraria de 1952 contenía disposiciones específicas contrarias a la participación hereditaria de fincas en parcelas de una superficie inferior a cinco acres. No obstante, pronto se pudo comprobar que era virtualmente imposible llevar a la práctica tales disposiciones, dada la presión demográfica, lo limitado de las oportunidades de empleo y el apego natural del campesino a la tierra de su propiedad.

56. Además de originar la fragmentación de las propiedades, la presión demográfica es responsable del predominio de sistemas de tenencia de la tierra que impiden el aumento de la productividad. Cuanto más crece la población, tanto más intensamente se cultiva la tierra. Como consecuencia, el arriendo de la tierra está sometido a una presión ascendente. En tales circunstancias, los terratenientes no tienen ningún interés en comprometerse en arrendamientos de larga duración. Ante la inexistencia de prohibiciones legales, se tiende a arrendamientos de duración limitada a un año, o incluso a una cosecha en el caso de que se puedan obtener varias en un año en el mismo terreno, como sucede en la República Árabe Unida. Es evidente que este sistema anula cualquier estímulo que pueda sentir el agricultor a introducir mejoras que únicamente pueden ser productivas a un plazo más largo. El estudio de las muchas formas de tenencia de la tierra llevaría este análisis demasiado lejos. Baste mencionar que en las condiciones de gran escasez de tierra, características de muchos de los países con déficit de alimentos, el terrateniente se asegura, de una manera u otra, la parte del león en el producto. Como consecuencia, al arrendatario le queda demasiado poco para inducirle a sacar el máximo de la tierra.

57. El análisis precedente subraya la gran importancia de la reforma agraria. Ocioso es hablar de aumentar la producción de alimentos si el verdadero cultivador del suelo no tiene interés en hacerlo. La reforma agraria debe entenderse en un sentido mucho más amplio que el de la simple redistribución de la tierra. Debe abarcar toda la serie de ataduras que surgen del sistema de tenencia de la tierra, con miras a eliminar las estructuras anacrónicas y a asegurar una participación justa a todos los factores que intervienen en el proceso productivo, y principalmente a los cultivadores de la tierra. No obstante, el marco en el que se realiza la reforma agraria es tan importante como la propia reforma. La experiencia muestra que la simple promulgación de « leyes de reforma » no pasa de ser letra muerta o, en el mejor de los casos, una declaración de buenas intenciones, si no cambia toda la constelación subyacente de fuerzas económicas. Esta consideración apunta una vez más al papel vital de la industrialización

en la absorción de la mano de obra sobrante, lo que permitirá establecer los cimientos de una agricultura próspera y eficaz.

#### 4. Política de precios

58. Así pues, la industrialización y la modernización del sistema agrario son elementos esenciales para una amplia solución del problema alimentario, pero tienen que ser completados con cierto número de medidas encaminadas a reforzar los estímulos para la aplicación de técnicas modernas, y a producir más con mayor eficacia. Nunca se exagerará bastante la importancia de todos los servicios auxiliares necesarios para que la reforma agraria sea un éxito, incluyendo en particular la concesión de créditos adecuados en condiciones favorables, los servicios de extensión agraria, los servicios de comercialización, las inversiones en transporte, los servicios de almacenamiento y manipulación, así como la disponibilidad de los insumos necesarios<sup>9</sup>. No obstante, hay un aspecto que merece un análisis especial; se trata de los rasgos básicos de la política de precios seguida por algunos de los países con déficit de alimentos. Hay dos clases de relaciones de precios que guardan una particular relación con los estímulos a la producción de alimentos. La primera de ellas es la relación de intercambio entre el campo y la ciudad, es decir, es la relación existente entre el precio de los alimentos y el de los productos industriales. La segunda es la que se da entre el precio de los productos alimenticios y el de los productos no alimenticios, como por ejemplo las materias primas agrícolas; esta relación influye en la distribución de los recursos — principalmente la tierra — entre ambos tipos de productos agrícolas.

59. En el marco de una agricultura desarrollada y comercializada, la función del mecanismo de precios no ofrece dudas. En realidad, la sensibilidad de la oferta a las variaciones de los precios es uno de los supuestos básicos de la política de sostenimiento. La situación es diferente en los países donde predomina la agricultura de subsistencia y donde el sector no monetario supone una proporción no despreciable de la economía. En tales condiciones se presume a veces que la producción agrícola no responde a las variaciones de los precios, o que incluso puede responder en el sentido opuesto a tal punto que una elevación de los precios produce un descenso de la oferta, en lugar de un aumento. Sin embargo, en los países que han superado la etapa más baja de desarrollo, que son prácticamente todos los principales países con déficit de alimentos, la producción de éstos parece bastante sensible a las variaciones de los precios. Según un reciente estudio sobre los precios de los alimentos en la India, los cambios en la superficie relativa destinada a diferentes cultivos parecen poder explicarse adecuadamente por las variaciones relativas de los precios del producto cultivado y por las condiciones climatológicas y algunos otros factores. La producción, no sólo de artículos comerciales no alimenticios, sino también de productos alimenticios parece variar según los precios. Hay también algunas

<sup>8</sup> Michel Cépède, *loc. cit.*

<sup>9</sup> *The World Food Problem: A report of the President's Science Advisory Committee*, La Casa Blanca, Washington D.C., mayo de 1967, vol. II, caps. 10, 11 y 12.

pruebas de la reacción positiva de los excedentes agrícolas comercializados a las variaciones de los precios <sup>10</sup>.

60. La relación entre los precios agrícolas y los industriales está sometida a ciertas consideraciones de política que, en el marco del desarrollo económico, tienden a actuar en detrimento del sector agrícola. Uno de los principales objetivos de la política de la India, la República Árabe Unida y buen número de países con déficit de alimentos es el de asegurar una constante oferta de alimentos a bajo precio. Como la alimentación representa la mayor parte de los gastos del consumidor, dicha política es vital para mantener bajo el coste de la vida y, por consiguiente, para prevenir las demandas de elevación de salarios. Se han ideado muchos instrumentos de control para mantener constante o casi constante el precio de los alimentos, pese a la tendencia alcista del nivel general de los precios. Los principales de dichos instrumentos son: los precios de los principales artículos alimenticios son fijados por el gobierno y los precios « oficiales » se mantienen en rigor mediante la compra o venta por organismos del gobierno según las fluctuaciones de la oferta y de la demanda; en ocasiones se aplica un sistema de racionamiento a aquellos artículos de los que el gobierno no tiene existencias suficientes para influir en el mercado; los productores están sometidos a un régimen de entrega forzosa de una parte importante de su cosecha a precios inferiores a los del « mercado libre ».

61. Respecto de la fijación del precio de los productos industriales, el objetivo primordial es el fomento de la industrialización. La sustitución de las importaciones, característica de los planes de industrialización de la mayoría de estos países, ha llevado al aislamiento del mercado interno respecto del mercado mundial mediante la protección arancelaria, el racionamiento de las divisas y la restricción cuantitativa de las importaciones. Por lo tanto, la política de precios en esta esfera ofrece un agudo contraste con la política aplicada en el sector de los productos alimenticios. En la mayoría de los productos industriales, el nivel de precios está muy por encima del existente en los mercados mundiales. En el caso de los principales productos alimenticios sucede probablemente lo contrario. Como consecuencia, puede afirmarse que en comparación con la que rige en el mercado mundial, la relación entre precios agrícolas e industriales en los principales países con déficit de alimentos es tal que la dimensión de la « industria alimentaria » es más pequeña de lo que de otra forma habría sido.

62. El hecho de que los alimentos tienen precios inferiores a los de los productos industriales se explica por la relación existente entre el precio de los abonos, uno de los insumos técnicos fundamentales, y el de los cereales. En el anexo I, cuadro 15 puede verse que en la República Árabe Unida esta relación es de 6 ó 7 a 1, en tanto que en los Estados Unidos y en el Japón la relación media es de 2 a 1. En la India la relación es inferior a la de la República

Árabe Unida, pero sigue siendo bastante más alta que en los países desarrollados. Solamente el Paquistán tiene una relación de precios favorable como consecuencia de la fuerte subvención de que disfrutaban los abonos.

63. El efecto de esta relación de precios se refleja en el consumo de abonos <sup>11</sup>. La cantidad de abonos empleada por el conjunto de los países en desarrollo en 1963/64 fue solamente la octava parte de la utilizada por los países desarrollados (véase el anexo I, cuadro 16). En términos de consumo de abonos por hectárea de tierra cultivable, el promedio se elevó a 6 kg en los primeros, en tanto que en los últimos ascendía a 50 kg. Evidentemente, la diferencia en las relaciones de precios entre abonos y cereales no es el único factor determinante de la diferencia entre las cantidades de abonos empleadas. Influyen también las condiciones técnicas de la agricultura, las diferencias en los métodos de cultivo, la disponibilidad del tipo adecuado de abonos en el momento oportuno y multitud de otros factores. No obstante, la relación entre el precio de los insumos y el precio del producto es, sin duda alguna, uno de los principales factores determinantes.

64. La desfavorable relación entre los precios agrícolas y los industriales es en parte un reflejo de la sustitución de las importaciones que caracteriza los programas de industrialización. Esto es probablemente inevitable en las primeras etapas de la industrialización, pero dista mucho de serlo una vez que las industrias orientadas hacia la exportación comienzan a desempeñar un papel importante en la economía de los principales países con déficit de alimentos. La estructura de los precios, que en el momento actual está desfasada de los precios del mercado mundial, se irá moviendo gradualmente en la dirección correcta, lo que producirá efectos favorables en el volumen y eficacia de la producción agrícola, principalmente la de alimentos. Del anterior análisis parecen destacarse tres consideraciones básicas. La primera es que es necesario acelerar la industrialización para absorber la mano de obra sobrante en el sector agrícola. La segunda es que en la etapa de sustitución de las importaciones, la relación entre los precios agrícolas y los industriales tiende a ser desfavorable a los productores de alimentos. Por consiguiente, debe prestarse mayor atención a la eficacia de los sectores industriales. En ciertos casos, puede ser necesario subvencionar la producción o las importaciones de los insumos industriales técnicos utilizados por el sector agrícola, principalmente los abonos. La tercera es que cuanto antes pasen los países con déficit de alimentos a la etapa de las industrias orientadas a la exportación, mayor será la probabilidad de que la relación de los precios varíe en el sentido de una producción de alimentos mayor y más eficaz.

65. No obstante, aún existe otro aspecto de esta relación de precios que no conviene perder de vista, a saber, el papel de la agricultura en la financiación del

<sup>10</sup> Ali M. Khusro, « The Pricing of Food in India » en *Quarterly Journal of Economics*, Oxford, Inglaterra, y Harvard University Press, mayo de 1967, pág. 271. Véase también *The World Food Problem* (nota 9 *supra*), págs. 524 a 530, y Venkareddy Chennareddy, « Production Efficiency in South Indian Agriculture » en *Journal of Farm Economics*, Menasha, Wis., American Farm Economics Association, vol. 49, N.º 4, noviembre de 1967.

<sup>11</sup> Los resultados del empleo de abonos varían notablemente de un país a otro, según cierto número de factores. Experimentos realizados con los auspicios de la FAO mostraron que, por regla general, 1 kg de abono empleado en condiciones favorables aumenta la cosecha en unos 10 kg de cereal. Como el precio de 1 kg de abono es poco más de cinco veces el de cereal, cada dólar de abono empleado produce aproximadamente dos dólares de cereal. Véase Goran Ohlin: *op. cit.*, págs. 41 y 42.

proceso de desarrollo económico. En cierto sentido, la desfavorable relación entre los precios agrícolas y los industriales es una manera de gravar el sector agrícola. Este aspecto se percibe con mayor claridad cuando se efectúa la comparación, no entre las relaciones de los precios internos con los precios mundiales, sino entre las relaciones de los precios internos a lo largo del tiempo. De hecho, hay razones para creer que la relación de intercambio entre la ciudad y el campo varía, en el curso del proceso de industrialización, en detrimento del campo. Esta evolución dentro de los países con déficit de alimentos que se encuentran en proceso de industrialización concuerda con la tendencia a largo plazo de la relación de intercambio entre los países desarrollados y los países en desarrollo a variar en contra de estos últimos. A consecuencia de este movimiento de los precios, los productores de alimentos están sometidos a una «doble presión»: los precios que perciben no se elevan, en tanto que los precios que pagan suben de manera continua. De esta forma, el excedente económico conseguido por el sector agrícola se destina a asegurar la viabilidad del sector industrial. El resultado sería el mismo si, en lugar de aplicar el mecanismo de precios, el gobierno impusiera a los productores de alimentos un gravamen cuyo producto se destinara a subvencionar el sector industrial.

66. El efecto que este movimiento produce en la relación de intercambio entre la ciudad y el campo es que la producción de alimentos es cada vez menos rentable. Pasado cierto límite, el productor cesa de sentir alicientes para producir o, en todo caso, para aumentar la producción de los principales artículos alimenticios que por lo general están sujetos a controles de precios más estrictos. En el caso de la República Árabe Unida, esto se refleja en la disminución de la superficie dedicada al cultivo del trigo y del maíz en regiones donde las condiciones agrícolas permiten cultivos diferentes. No obstante, al representar estos productos el elemento principal de la agricultura de subsistencia, las variaciones desfavorables de la relación de intercambio pueden traducirse en la disminución de los excedentes comercializados aun en el caso de que se mantenga la producción total. Cuando las tendencias de los precios son desfavorables, los campesinos tienden a consumir una proporción mayor de su propia producción. Ello quiere decir que la presión ejercida sobre los precios del sector agrícola puede alcanzar un punto en el que se destruye a sí misma. En ciertas condiciones, quizá convenga atenuar los controles de precios o conceder subvenciones a los principales productos alimenticios a fin de conservar cierto grado de rentabilidad en la producción alimentaria. Como se dijo en el párrafo 38, los servicios de comercialización son también muy importantes en relación con la fijación de precios remuneradores, puesto que frecuentemente la ineficacia del sistema de comercialización impide que los precios relativamente elevados de los artículos de consumo en las ciudades se reflejen a nivel del productor.

67. No obstante, resulta claro que la producción de alimentos se ve influida no sólo por las relaciones entre los precios agrícolas y los industriales sino también, e incluso en mayor grado, por la relación existente entre los precios de los productos alimenticios y los de los que no lo son.

Los productos no alimenticios son principalmente aquellos cultivos comercializados y orientados a la exportación, en contraste con los alimentos de subsistencia que deben competir con las importaciones. En la República Árabe Unida y en la India éste es principalmente el caso del trigo y del maíz frente al algodón y al yute. En Indonesia y en Filipinas, la competencia procede principalmente de los aceites y del caucho. En fecha reciente se ha podido disponer de un importante conjunto de datos sobre la variación de la superficie de los diferentes cultivos en función de los movimientos de los precios relativos en cierto número de regiones y países. Los coeficientes de elasticidad se calcularon midiendo el porcentaje de variación de la superficie cultivada en relación con una variación porcentual dada de las relaciones de precios entre los cultivos comerciales y los de subsistencia. Pese a ciertas deficiencias en la comparabilidad de los datos fue posible llegar a la conclusión de que «los productores campesinos reaccionaban a los cambios de los precios relativos de los diferentes productos básicos redistribuyendo las superficies de sus cultivos»<sup>22</sup>. Esta conclusión cobra especial importancia cuando se compara la rigidez de los precios de los alimentos con la elasticidad que caracteriza los precios de las materias primas agrícolas en el mercado mundial. Durante un período de variaciones al alza en los precios de las materias primas agrícolas en el mercado mundial, los productores pueden reducir radicalmente la superficie dedicada al cultivo de productos alimenticios. Tan acentuada fue en ciertos casos la sustitución de cultivos de productos alimenticios por cultivos comerciales que resultó necesario redistribuir por decreto la superficie dedicada a los distintos cultivos. La limitación de la superficie cultivada para neutralizar los movimientos de los precios no es casi nunca una política adecuada a menos que vaya dictada por consideraciones técnicas o de seguridad. Desde el punto de vista de la óptima distribución de los recursos parecería más acertado mantener los precios de los alimentos al mismo nivel que los demás precios agrícolas. Una vez más queda de manifiesto la necesidad de proceder con mayor flexibilidad al fijar los precios de los alimentos en relación con los precios de los productos no alimenticios y con los de los productos industriales.

## V. - Importaciones de alimentos en condiciones de favor

### 1. Función de la ayuda alimentaria

68. Se ha señalado antes que en el curso de la última década los países en desarrollo colmaron el vacío entre la demanda rápidamente creciente de alimentos y su relativamente lenta producción incrementando cada vez más las importaciones de alimentos. Como consecuencia de ello, aumentó la proporción de esas importaciones, y especialmente las de cereales, dentro del total de sus importaciones. En los principales países con déficit de alimentos la parte de los cereales en las importaciones totales pasó de menos del 6% a mediados de la década de 1950 a un 15% a mediados del decenio actual. No es seguro, sin embargo, que los países en desarrollo hubieran podido sostener tal

<sup>22</sup> *The World Food Problem* (nota 9 *supra*), pág. 527.

volumen de importaciones de alimentos o mantener sus importaciones de bienes de capital y materias primas, de no haber sido por la considerable ayuda alimentaria recibida.

69. En el cuadro 17 del anexo I se indica la importancia relativa de las importaciones de alimentos en condiciones de favor, en los países en desarrollo. Entre 1958 y 1965 las importaciones hechas en virtud de la *Public Law 480* de los Estados Unidos, país que es con mucho el mayor donante de alimentos, representaron en promedio una cuarta parte del total de las importaciones de alimentos en los países en desarrollo. De hecho, durante gran parte de ese período las importaciones de alimentos comerciales apenas registraron aumento alguno, en tanto que la ayuda alimentaria aumentó constantemente, permitiendo así que los países en desarrollo atendiesen a sus necesidades de importación que aumentaban rápidamente.

70. El caso de las importaciones de cereales que son el elemento más importante de la ayuda alimentaria, es aún más elocuente. Desde comienzos de la década anterior hasta comienzos de la actual el total de las importaciones de cereales de los países en desarrollo aumentó de 10 a 20 millones de toneladas. Sin embargo, de estos 20 millones, 12 correspondieron a importaciones efectuadas en condiciones de favor. Si se supone que las importaciones en condiciones de favor fueron insignificantes a comienzos de la década de 1950, los datos que figuran en el cuadro 18 del anexo I significarían que en dicho período las importaciones comerciales disminuyeron de 10 a 8 millones de toneladas aproximadamente. Lo mismo puede decirse de todas las regiones en desarrollo que figuran en dicho cuadro, con excepción de África.

71. Para los principales países con déficit de alimentos las importaciones en condiciones de favor han sido mucho más importantes de lo que indica el mencionado cuadro. En los siete países que se enumeran en el cuadro 19 del anexo I las importaciones de cereales hechas en virtud de la *Public Law 480* de los Estados Unidos aumentaron en proporción al total de las importaciones de cereales desde el 3% a mediados de la década de 1950 hasta el 46% en el período 1958-1959, y luego hasta el 73% en 1962-1963. El aumento fue sumamente acentuado en los tres principales beneficiarios de la ayuda alimentaria — la India, el Paquistán y la República Árabe Unida — en los que la relación aumentó del 7% a mediados de la década de 1950 al 88% en el período 1960-1961 y al 95% en 1962-1963.

72. No cabe duda de que en el curso del último decenio la ayuda alimentaria ha desempeñado un papel primordial en el crecimiento económico de los principales países con déficit de alimentos. Si se reconoce que las importaciones de cereales en cantidades tan considerables eran en todo caso ineludibles, la ayuda alimentaria significó una economía de un 20% aproximadamente de los ingresos de exportación de los principales países con déficit de alimentos. En las condiciones de escasez crónica de divisas en que se encuentran estos países no sería fácil subestimar un ahorro de tal magnitud. No menos importante es el hecho de que la ayuda alimentaria ha permitido a estos países mantener una alta tasa de inversiones sin disminuir el consumo corriente. Sin la ayuda no sólo habría dismi-

nuido el consumo (o la inversión) sino que se habría agravado la presión inflacionaria, ya muy apreciable.

73. Sin embargo, la contribución de la ayuda alimentaria ha sido discutida por varias razones. Aparte las consideraciones políticas, se dijo que la ayuda alimentaria fue causa de que se retrasara la modernización del sector agrícola. Los precios de los alimentos se mantuvieron a niveles artificialmente bajos, lo que produjo efectos perjudiciales sobre los incentivos y la asignación de recursos. Además, algunos países han llegado a depender en tal forma de las importaciones en condiciones de favor que una brusca interrupción de las corrientes de ayuda, por razones políticas o de otra índole, podría originar una grave desorganización. Algunos países en desarrollo exportadores de alimentos expresaron el temor de que la ayuda alimentaria haya podido reducir sus posibilidades de exportación influyendo desfavorablemente en sus ingresos de divisas.

74. Sean cuales fueren los méritos o fallos de tales argumentaciones, es un hecho que algunos países en desarrollo dependen considerablemente de la ayuda alimentaria. Además, como es probable que durante una o dos décadas más continúe la disparidad entre el crecimiento de la demanda y el de la producción, las necesidades de importación de los países más poblados no disminuirán, sino que aumentarán<sup>13</sup>. Si se pasara bruscamente de las importaciones en condiciones de favor a las importaciones comerciales se malograría todo el proceso de desarrollo y se ejercería una presión insostenible sobre sus recursos de divisas. Importa pues que la ayuda alimentaria continúe por un período suficientemente largo para que se puedan realizar los ajustes necesarios. Es de esperar que después de ese período de transición disminuirán gradualmente las necesidades de importación de alimentos de los principales países con déficit de esos productos. En primer lugar es probable que para entonces el crecimiento demográfico habrá pasado la «etapa explosiva». Más importante es que se apliquen las medidas encaminadas a elevar el nivel de productividad del sector agrícola a fin de que el crecimiento de la producción se ajuste más al aumento de la demanda. No cabe duda, sin embargo, que éstas son perspectivas a largo plazo. Por algunos años todavía será difícil prescindir de la ayuda alimentaria.

## 2. Evolución de la ayuda alimentaria

75. La afirmación de que la necesidad de ayuda alimentaria de algunos países en desarrollo es mayor que nunca es una cosa, pero la disposición o capacidad de los principales países donantes para colmar dicha necesidad es otra distinta. Algunos hechos ocurridos durante el decenio actual en lo que se refiere a los países que proporcionan la ayuda alimentaria han puesto en tela de juicio la capacidad de algunos de los principales donantes de prestar ayuda. Como consecuencia de ello y debido también al rápido aumento de la demanda comercial de cereales, los Estados Unidos que han soportado hasta

<sup>13</sup> OCDE, *The Food Problem of Developing Countries*, informe del Secretario General de la OCDE, París, 13 de octubre de 1967. Véase también Thorkil Kristensen, «The approaches and findings of economists», en *International Journal of Agrarian Affairs*, Oxford, Inglaterra, mayo de 1967.

ahora prácticamente solos el peso de la ayuda alimentaria, han buscado una fórmula para compartir la carga.

76. El rápido crecimiento de los suministros alimentarios en condiciones de favor en el curso de la última década obedeció en gran parte a la existencia de excedentes en los Estados Unidos. Durante dicho período la ayuda alimentaria se desarrolló, no para atender a las necesidades de los países con déficit de alimentos, sino como método apropiado de colocación de excedentes. En todo caso, los excedentes existían, pues eran una consecuencia de la política de apoyo a la agricultura nacional. Por otra parte, era grande y creciente la necesidad de países tales como la India, el Paquistán y la República Árabe Unida. La situación se prestaba pues a la expansión de la ayuda alimentaria en virtud de la *Public Law 480*. Por lo que respecta al donante, el costo real de esta forma de ayuda era limitado si se tiene en cuenta los gastos de almacenamiento de esos excedentes<sup>14</sup>. Por lo que respecta a los beneficiarios el provecho fue considerable. Este aspecto del programa de ayuda alimentaria de los Estados Unidos ha sido expresado sucintamente en los siguientes términos:

« La *Public Law 480* logra conciliar la situación de los países desarrollados que deben destinar considerables recursos a fin de no producir determinados productos básicos, y las del mundo menos desarrollado que vacila en emplear recursos cuantiosos para incrementar la producción de productos básicos iguales o similares »<sup>15</sup>.

77. La situación que dio lugar a la promulgación de la *Public Law 480* ha cambiado sustancialmente en el curso del decenio actual, como se indica en el anexo I, cuadro 20. En el decenio anterior y comienzos del actual las existencias de trigo aumentaron rápidamente en los principales países exportadores hasta alcanzar un máximo de 58 millones de toneladas en 1961, cifra que equivalía a un aumento más de cuatro veces superior al nivel de las existencias en 1952. En el mismo período las existencias de trigo de los Estados Unidos pasaron de 7 a 38 millones de toneladas. Esta tendencia cambió bruscamente a partir de 1962, principalmente en los Estados Unidos y el Canadá. Desde una cifra máxima de 38 millones de toneladas en 1961 las existencias de trigo de los Estados Unidos disminuyeron constantemente hasta 14,6 millones en 1966, que fue el nivel más bajo registrado en los últimos trece años. En el Canadá la disminución fue de 16,5 a 11,4 millones de toneladas. Como resultado de esta tendencia en los dos principales exportadores de trigo el total de las existencias de trigo en 1966, quedó reducido a la mitad de la cifra correspondiente a 1961. La situación relativa a los cereales secundarios fue más o menos parecida. A un nivel semejante no puede decirse que haya excedentes. Las

existencias de cereales en 1966 apenas bastaron para atender a la demanda comercial normal.

78. Varios factores se han unido para contribuir a la disminución de las existencias de cereales. En primer lugar, la política de apoyo a la agricultura seguida por los Estados Unidos se ha orientado cada vez más a la eliminación de excedentes. El nuevo criterio, que culmina con la *Agricultural Act* de 1965, se caracterizó por precios de sostenimiento más bajos<sup>16</sup>, por la puesta en barbecho de ciertas tierras y por poderosos incentivos para que los agricultores mantengan una baja producción de cereales. Al mismo tiempo, la demanda comercial de trigo aumentó considerablemente como consecuencia de las importaciones excepcionales de la Unión Soviética y de China (continental). Hubo además sequía en muchos países en desarrollo, principalmente en la India, cuyas importaciones de trigo alcanzaron la cifra sin precedentes de 20 millones de toneladas, aproximadamente, en los dos últimos años.

79. Hay que reconocer que algunos de estos factores son de carácter pasajero. La Unión Soviética parece haber puesto por fin sobre una base sólida su economía triguera. Las cifras de las dos últimas cosechas indican que, si no se producen desastres climáticos, la Unión Soviética puede realmente recobrar su función tradicional de exportadora de trigo<sup>17</sup>. Además, la ampliación de la zona de regadío en la India así como el constante mejoramiento de las comunicaciones internas y de los servicios de almacenamiento y distribución deben poder impedir que vuelva a producirse una grave escasez de trigo. No es probable, sin embargo, que en los cereales se repitan los casos de acumulación crónica de excedentes que caracterizaron el período 1952-1961. De ahora en adelante es más realista presumir que la ayuda alimentaria provendrá, no de los excedentes existentes, sino de la producción ordinaria, cuyo nivel habrá que programar de antemano a fin de atender simultáneamente a las necesidades de ayuda y a las comerciales.

### 3. Repercusiones en las medidas de política

80. La desaparición de los excedentes tendrá como lógica consecuencia hacer más comparable que en el pasado la ayuda alimentaria con las demás formas de ayuda. La producción de una cantidad suplementaria de alimentos destinados a la ayuda deberá evaluarse en función de las posibilidades que se ofrecen al país aportante. Si la producción destinada a la ayuda alimentaria no es el resultado de la debilidad estructural de la política agrícola, ni consecuencia de la política de sostenimiento interna encaminada a otros fines, el costo real de la ayuda alimentaria sería totalmente distinto del que resulta de una situación excedentaria y comparable con el costo de cualquiera otra forma de ayuda. Este nuevo enfoque se refleja en la creciente atención que se presta a la ayuda consistente en aperos e insumos agrícolas — especialmente abonos — con el fin de ayudar a los países en desarrollo a elevar la productividad del sector agrícola. Es ésta una novedad saludable en la política de ayuda, a condición de

<sup>14</sup> Al 1.º de julio de 1964 el excedente de trigo de los Estados Unidos alcanzaba a 900 millones de *bushels*. Un excedente de tal magnitud es mucho mayor de lo que se considera conveniente o necesario y constituye un gasto considerable para el Gobierno. Véase S. O. Berg, *Foreign Agricultural Trade*, The Iowa State University Press, 1966, págs. 197 a 199.

<sup>15</sup> Lawrence Witt y Carl Eicher, « The Effects of United States Agricultural Surplus Disposal Programs on Recipient Countries », Universidad del Estado de Michigan, Departamento de Economía Agrícola, *Research Bulletin*, N.º 2, 1964.

<sup>16</sup> El precio de sostenimiento del trigo se redujo de 2,24 dólares por *bushel* en 1954 a 1,25 dólares en 1965.

<sup>17</sup> « World wheat, from scarcity to surplus », en *The Financial Times*, Londres, 10 de octubre de 1967.

que las nuevas formas de asistencia constituyan una adición y no un sustituto de los cereales comestibles que se necesitan regularmente y con urgencia.

81. Puesto que la ayuda alimentaria no se basa ya en excedentes, hay que reconocer que incumbe a todos los países desarrollados y no sólo a aquellos que en un tiempo tuvieron excedentes<sup>18</sup>. A este respecto el acuerdo mundial sobre los cereales concertado dentro del marco de las negociaciones arancelarias Kennedy puede considerarse como un acontecimiento trascendental. Dicho acuerdo, que luego pasó a formar parte del Acuerdo Internacional sobre los Cereales, 1967, prevé, entre otras cosas, una distribución multilateral de la tarea de proporcionar ayuda alimentaria a los países en desarrollo<sup>19</sup>. Los países signatarios acordaron proporcionar trigo o su equivalente por una cantidad de 4,5 millones de toneladas métricas anuales. Se espera que las contribuciones consistan principalmente en trigo, si bien pueden suministrarse otros cereales comestibles o dinero en efectivo, en la medida que acuerden el país donante y los países beneficiarios. No obstante el modesto objetivo de 4,5 millones de toneladas — si se lo compara con un promedio de casi 14 millones de toneladas suministradas por los Estados Unidos solamente en 1963/64 — el nuevo acuerdo, que entrará en vigor el 1.º de julio de 1968 por un período de tres años, tiene tres características importantes: incluye a países importadores de alimentos junto con países exportadores de los mismos (con ello la ayuda alimentaria deja de estar basada en los excedentes); incluye a un país en desarrollo — Argentina —, característica ésta que puede introducir entre los países en desarrollo una nueva era en la que los más desarrollados ayudarán a los menos desarrollados; establece que la ayuda alimentaria puede proporcionarse no sólo en especie sino también en dinero efectivo.

82. La última característica del nuevo acuerdo es particularmente importante por cuanto elimina en parte el carácter « ligado » de la ayuda alimentaria. Mientras la ayuda alimentaria procedió de excedentes dicho carácter fue inevitable; la ayuda alimentaria tenía que ser ligada tanto con respecto al contenido como a la fuente. El hecho de que algunos países importadores de alimentos vayan a suministrar ayuda alimentaria plantea el problema de saber cuál es la fuente más apropiada de suministros de alimentos para cubrir las necesidades. Evidentemente, algunos de los países que prestan asistencia quizás no sean la fuente más económica. En vista de estas condiciones convendría estudiar la posibilidad de establecer un fondo de ayuda alimentaria que reciba contribuciones en efectivo de algunos de los países que proporcionan ayuda. En cumplimiento de las recomendaciones formuladas en

<sup>18</sup> Véase *Documentos Oficiales del Consejo Económico y Social*, 43.º período de sesiones, Anexos, tema 13 a del programa, documento E/4352.

<sup>19</sup> La contribución mínima de cada país se fijó en la forma siguiente:

Pais	Miles de toneladas métricas	%	Pais	Miles de toneladas métricas	%
Estados Unidos	1.890	42,0	Suiza	32	0,7
Canadá	495	11,0	Suecia	54	1,2
Australia	225	5,0	Dinamarca	24	0,6
Argentina	23	0,5	Noruega	14	0,3
CEE	1.035	23,0	Finlandia	14	0,3
Reino Unido	225	5,0	Japón	225	5,0

el primer período de sesiones de la Conferencia<sup>20</sup> y a la luz de la resolución 2300 (XXII) aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas el 12 de diciembre de 1967, la administración de dicho fondo debería confiarse al Programa Mundial de Alimentos que desde sus comienzos en 1962 ha acumulado una experiencia considerable en la administración de la ayuda alimentaria multilateral. Parte de los recursos del fondo podrían utilizarse para conseguir suministros de los países en desarrollo<sup>21</sup>.

83. La desaparición de los excedentes ha tenido algunas repercusiones desfavorables en lo que se refiere a las modalidades y condiciones de la ayuda alimentaria. La mayor parte de la ayuda alimentaria prestada por los Estados Unidos en virtud de la *Public Law 480* consistió en ventas pagaderas en monedas locales. Tal disposición condujo a la acumulación de los fondos de contraparte que mantenía el Gobierno de los Estados Unidos en los países beneficiarios de la asistencia. Las condiciones en las cuales dichos fondos de contraparte podían ser utilizados por el Gobierno de los Estados Unidos eran tales que convertían prácticamente en subsidios la mayor parte de las « ventas pagaderas en monedas locales ». Desgraciadamente esta característica importante del programa de ayuda alimentaria de los Estados Unidos ha sido eliminada de la nueva ley que reemplazó a la *Public Law 480* a partir de enero de 1967. La nueva ley estableció que antes de fines de 1971 debía efectuarse la transición completa de las ventas de alimentos pagaderas en monedas locales a ventas pagaderas en dólares o monedas convertibles en dólares<sup>22</sup>. Verdad es que el reembolso debe extenderse sobre un largo período con tasas de interés nominal, y que la nueva ley de los Estados Unidos puede estimular a los países en desarrollo a hacer mayores esfuerzos por aumentar su propia producción. Sin embargo, en vista del problema que plantea el servicio de la deuda precisamente a los mismos países que necesitan de ayuda alimentaria, la nueva ley agravará aún más la situación de esos países en cuanto a su capacidad de pagos. En consecuencia, convendría estudiar la posibilidad de restablecer la disposición relativa a las « ventas pagaderas en monedas locales », por lo menos en los casos en que el endeudamiento sea grave o cause preocupación. Parte de las monedas locales que se consigan en virtud de esta disposición podrían aprovecharse no sólo para fomentar el desarrollo económico del país beneficiario como ocurría en el caso de la *Public Law 480*, sino también para fomentar el comercio entre los países en desarrollo.

## VI. — Resumen y conclusiones

84. El problema alimentario de los países en desarrollo tiene tres aspectos distintos: el de la alimentación, el del

<sup>20</sup> 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).

<sup>21</sup> Acerca de las repercusiones institucionales que tendría la ampliación del Programa Mundial de Alimentos, véase FAO, « Estudio conjunto sobre la ayuda alimentaria multilateral. Informe provisional del Director General al CCPB », CCP 67/13, Revisión 1 (4 de octubre de 1967).

<sup>22</sup> Véase *Estudio sobre el comercio internacional y el desarrollo*, 1967 (publicación de las Naciones Unidas, N.º de venta: S.68.II.D.4), segunda parte, Evolución de la política comercial, párr. 94.

maltusianismo y el de la dependencia de las importaciones. En este último aspecto — el de la dependencia de importaciones cuyo volumen aumenta rápidamente, especialmente las de cereales — el problema es particularmente grave en la India, el Paquistán, la República Árabe Unida, Indonesia, Filipinas y Cuba. Estos seis países contienen casi la mitad de la población del mundo en desarrollo. Por otra parte, de continuar las tendencias observadas en el último decenio, es probable que el problema se extienda a otros varios países y que, por consiguiente, se convierta en causa de inquietud para casi dos tercios de la población del mundo en desarrollo.

85. Esos países dependen cada vez más de las importaciones de cereales a causa de la disparidad existente entre las respectivas tasas de crecimiento de la demanda y de la producción de alimentos. Tres son los factores que hacen crecer la demanda de alimentos a tasas excepcionalmente elevadas. En primer lugar, la población ha crecido con una tasa media anual del 2,5%, que es más del doble de la de los países desarrollados. Como es sabido, la « explosión » demográfica de los países en desarrollo se debe a que ha disminuido el índice de mortalidad mientras que los índices de fecundidad se mantienen altos. El segundo factor consiste en los efectos del ingreso. Aunque el ingreso *per capita* de los países en desarrollo ha aumentado con tasas sumamente bajas, la elasticidad de la demanda de alimentos en función del ingreso ha sido lo bastante alta para originar un aumento considerable y rápido del volumen de la demanda. Otro factor que ha intervenido también, además de la población y del ingreso, ha sido el rápido ritmo de la urbanización.

86. En cambio, la producción de alimentos en los países de que se trata ha crecido a un ritmo relativamente lento, especialmente en lo que respecta a la producción *per capita*. En cuanto a la producción global, es comparable, en apariencia, a la de los países desarrollados. Pero en realidad, la tasa de crecimiento de la producción total de los países en desarrollo es mucho menos satisfactoria. Esto se aprecia claramente cuando se tiene en cuenta el factor trabajo en la agricultura. La producción global de los países desarrollados ha aumentado a pesar de la disminución de la población agrícola, en términos absolutos. En los países en desarrollo se ha producido simultáneamente un aumento considerable de la población agrícola.

87. En los principales países con déficit de alimentos se hace patente que hay en el sector agrícola un grado muy elevado de desempleo encubierto. La relación tierra-hombre es tal que cualquier incremento en la mano de obra agrícola aumenta muy poco la producción, o no la aumenta en absoluto. En tales circunstancias, parece necesario acelerar el ritmo de industrialización, como premisa indispensable para mejorar la productividad agrícola. Los sectores no agrícolas habrán de tener una tasa de crecimiento suficientemente alta para absorber no solamente el crecimiento natural de la población sino también una determinada proporción de la mano de obra actualmente empleada en la agricultura.

88. En la mayoría de los casos el sistema agrario es un factor negativo de la productividad agrícola. Por ello habrá de prestarse especial atención a la reforma agraria y a la modernización de los diferentes sistemas.

89. Los datos de que se dispone indican que, contrariamente a una opinión muy generalizada, los campesinos responden positivamente a los incentivos de precios. En algunos de los países con déficit alimentario las políticas de precios distan mucho de contribuir a la expansión de la producción de alimentos. Los precios de estos productos se fijan en un nivel relativamente bajo en tanto que los productos industriales tienen unos precios relativamente altos. Los efectos desfavorables de esta relación de precios se hacen evidentes en el caso de los productos industriales utilizados como insumos técnicos en el sector agrícola. Los abonos constituyen un ejemplo muy oportuno a este respecto. En algunos de los países que acusan mayor déficit alimentario, la relación entre el precio de los abonos y el de los cereales es muy superior a la relación correspondiente en los países desarrollados. Además, en el caso del desarrollo económico, la relación entre los dos tipos de productos sigue una tendencia desfavorable para los productores de alimentos. Dicho en otros términos, la tendencia de la relación de intercambio entre la ciudad y el campo es desfavorable para este último. Igual importancia tiene la relación entre el precio de los productos alimenticios y el de las materias primas agrícolas. En algunos casos, el movimiento de esos precios es tal que a los productores no les interesa seguir produciendo alimentos. Por ello, sería preciso revisar la política de precios con el fin de crear las condiciones adecuadas para la expansión de la producción de alimentos. Con respecto a la relación entre los precios agrícolas y los industriales, cuanto antes pasen los países con déficit de alimentos de la etapa de sustitución de las importaciones a la de orientación a la exportación, tanto más fácil será reajustar los precios para conseguir una producción mayor y más eficaz de alimentos.

90. La ayuda alimentaria ha mitigado en gran parte el problema que se plantea a los principales países con déficit de alimentos. Durante los últimos siete años más de las tres cuartas partes de sus importaciones de cereales se efectuaron en condiciones de favor y procedieron principalmente de los Estados Unidos en virtud de la *Public Law 480*. No cabe duda de que sin esa ayuda dichos países se hubieran encontrado ante el terrible dilema de elegir entre frenar su crecimiento o reducir notablemente los niveles de consumo, ya muy bajos. A la larga, esos países podrán prescindir de la ayuda alimentaria como, por supuesto, de cualquier otra forma de ayuda. Pero durante algún tiempo aún su crecimiento peligraría seriamente si hubiesen de financiar las importaciones de alimentos con sus ya escasos recursos en divisas.

91. Durante el pasado decenio, la ayuda alimentaria fue en gran parte consecuencia de la producción excedentaria de alimentos en los Estados Unidos. Los últimos datos indican que ya no hay excedentes de cereales. Este cambio de la situación hará probablemente que la ayuda alimentaria se sitúe en el mismo plano que otras formas de ayuda. Las consecuencias de este hecho son múltiples. En primer lugar, la ayuda alimentaria ya no debe ser una obligación de los países desarrollados « excedentarios » solamente. Otros países desarrollados tendrán que asumir parte de esa carga. El acuerdo mundial sobre cereales concertado en el marco de las negociaciones arancelarias

Kennedy parece propugnar el principio de la obligación internacional en el sector de la ayuda alimentaria. Esa acuerdo prevé una ayuda alimentaria por un volumen de 4,5 millones de toneladas de trigo o su equivalente. La lista de contribuyentes comprende tanto a países importadores como a países exportadores de cereales. En segundo lugar, la ayuda alimentaria podrá ser tanto en numerario como en especie. Esto es consecuencia de la participación de países desarrollados importadores de alimentos. Por consiguiente, habrá que estudiar la creación, bajo los auspicios del Programa Mundial de Alimentos, de un fondo de ayuda alimentaria que reciba las contribuciones en efectivo. En tercer lugar, el fondo podrá obtener los suministros de alimentos en la fuente más idónea, incluidos algunos de los países en desarrollo con excedentes de productos alimenticios. Con respecto a las condiciones de la ayuda alimentaria, la situación de la balanza de pagos de los principales países deficitarios en productos alimenticios exige que se siga prestando ayuda, a título de donación o con pago en moneda local. Los fondos de contrapartida así obtenidos podrán utilizarse para promover no sólo el desarrollo económico del país beneficiario sino también el comercio entre los países en desarrollo.

92. En resumen: tanto a corto como a largo plazo es indispensable que todos los países en desarrollo dispongan de un suministro suficiente de alimentos, ya sean de producción nacional o de importación, para el sustento de sus crecientes poblaciones y con el fin de permitir el mejoramiento gradual del nivel de nutrición a medida que aumente el ingreso. La ayuda alimentaria es una necesidad a corto plazo, pero no puede ser una solución a largo

plazo. Dadas las desfavorables perspectivas de las exportaciones tradicionales de muchos países en desarrollo y la modesta contribución inicial que pueden hacer las exportaciones de manufacturas al aumento de la capacidad de importación de la mayoría de esos países, deben procurar no depender innecesariamente de las importaciones de alimentos. Los países en desarrollo en general — y especialmente los relativamente pocos países aunque densamente poblados, que ahora dependen de las importaciones de alimentos hasta un grado «crítico» — habrán de intensificar aún más sus esfuerzos por elevar la producción de alimentos total, por persona y por hectárea. Las nuevas variedades de semillas, los abonos y los perfeccionamientos relativamente sencillos de los métodos de cultivo hacen que sea un objetivo asequible la rápida mejora de los rendimientos. No obstante, el nivel de las existencias es sumamente bajo. La posibilidad siempre presente de que se produzca otra serie de malas cosechas u otras calamidades naturales en los países muy poblados, no permite sentirse satisfechos. No hay discrepancia alguna a este respecto. Al mismo tiempo, el presente trabajo trata de señalar que aún no se da suficiente importancia a las inversiones en la agricultura y a la difusión de técnicas de cultivo más modernas. También debe prestarse atención adecuada a los estímulos económicos que determinan la conducta de los productores, incluidos aquellos incentivos vinculados al sistema agrario y a la estructura de la comercialización. Por último, también debe estudiarse la solución del problema alimentario de los países en desarrollo en el contexto de un crecimiento dinámico de la producción, el empleo y la exportación en los sectores no agrícolas.

## ANEXOS

### ANEXO I

#### CUADRO 1

Países en desarrollo : exportaciones e importaciones (f.o.b.) de productos alimenticios, bebidas y tabaco (CUCI, secciones 0 y 1)

	Millones de dólares		Porcentaje de las exportaciones o importaciones totales *		Tasa media anual de aumento (porcentaje)	Relación importaciones-exportaciones	
	1955	1965	1955	1965		1955	1965
Exportaciones de productos alimenticios . . . . .	7 680	10 370	32.7	28.6	3.0	0.46	0.57
Importaciones de productos alimenticios . . . . .	3 550	5 890	16.3	17.0	5.2		

Fuente : Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, marzo de 1956 y marzo de 1967.

\* CUCI, Secciones 0 a 8.

CUADRO 2  
Índice del volumen de exportaciones e importaciones de productos alimenticios <sup>a</sup>

Región	Promedio anterior a la guerra	1960	1965
<i>América Latina</i>			
Exportaciones . . . . .	100	115	146
Importaciones . . . . .	100	208	257
Índice de importaciones: exportaciones . . . . .	100	1.81	1.76
<i>Lejano Oriente</i>			
Exportaciones . . . . .	100	53	63
Importaciones . . . . .	100	149	216
Índice de importaciones: exportaciones . . . . .	100	2.81	3.43
<i>Cercano Oriente</i>			
Exportaciones . . . . .	100	164	199
Importaciones . . . . .	100	565	709
Índice de importaciones: exportaciones . . . . .	100	3.44	3.56
<i>África</i>			
Exportaciones . . . . .	100	151	165
Importaciones . . . . .	100	252	277
Índice de importaciones: exportaciones . . . . .	100	167	168
<i>Europa occidental</i>			
Exportaciones . . . . .	100	187	243
Importaciones . . . . .	100	126	152
Índice de importaciones: exportaciones . . . . .	100	0.67	0.63
<i>América del Norte</i>			
Exportaciones . . . . .	100	430	648
Importaciones . . . . .	100	141	151
Índice de importaciones: exportaciones . . . . .	100	33	23

Fuente : Basado en FAO, *El estado mundial de la agricultura y la alimentación*, Roma, 1967, anexo, cuadros 12A y B.  
<sup>a</sup> CUCI, Sección 0, menos bebidas tropicales.

CUADRO 3  
Países en desarrollo : composición de las exportaciones e importaciones de productos alimenticios  
(Promedio 1959-1961)

	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
	En millones de dólares		En porcentaje	
Cereales . . . . .	809.6	1 661.6	10.2	36.6
Carne, pescado, productos lácteos y huevos . . . . .	626.3	771.8	7.7	17.0
Azúcar . . . . .	1 155.0	251.0	14.5	5.5
Fruta . . . . .	495.9	44.2	6.3	0.9
Café, té y cacao . . . . .	2 976.4	235.9	37.3	5.2
Total parcial . . . . .	6 063.2	2 964.5	76.0	65.2
Otros productos alimenticios y bebidas . . . . .	1 664.0	1 486.0	20.9	32.7
Tabaco . . . . .	243.3	91.6	3.1	2.0
Total parcial . . . . .	1 907.3	1 577.6	24.0	34.7
Total (CUCI, secciones 0 y 1) . . . . .	7 970.5	4 542.1	100.0	100.0

Fuente : FAO, *El Comercio de productos agrícolas en el Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo*, Roma, 1964, vol. 2, parte IV.

CUADRO 4

## Países en desarrollo : importaciones y exportaciones de cereales de 1953/1955 a 1963/1965

(En millones de toneladas)

	1953-1955			1963-1965		
	Exportaciones	Importaciones	Excedente (+) o déficit (-)	Exportaciones	Importaciones	Excedente (+) o déficit (-)
Trigo . . . . .	4.8	7.3	-2.5	5.8	21.2	-15.4
Cereales secundarios . . . . .	4.8	0.8	+4.0	7.8	2.8	+5.0
Arroz . . . . .	3.6	2.6	+1.0	4.8	5.1	-0.3
Total . . . . .	13.2	10.7	+2.5	18.4	29.1	-10.7

Fuente : FAO, Situación de los productos básicos, Roma, 1966 y 1967.

CUADRO 5

## Países en desarrollo : clasificación de los importadores netos de cereales

Países en los cuales sólo se cumple la condición a*	Países en los cuales se cumplen las condiciones a y b*	Países en los cuales se cumplen las condiciones a, b y c*
India	India	India
República Árabe Unida	República Árabe Unida	República Árabe Unida
Indonesia	Indonesia	Indonesia
Paquistán	Paquistán	Paquistán
Cuba	Cuba	Cuba
Filipinas	Filipinas	Filipinas
República de Corea	República de Corea	
Perú	Perú	
Brasil	Brasil	
Bolivia		
Ceilán		
Jordania		
Jamaica		
Líbano		
Isla Mauricio		
Israel		

Fuente : Cuadros 10 y 11 del anexo II.

\* Condición a: Las importaciones de cereales representaron más del 5% de las importaciones totales en 1963-1965.

Condición b: Las importaciones de cereales se elevaron

como proporción de las importaciones totales entre 1954-1956 y 1963-1965.

Condición c: Las importaciones de cereales se elevaron como proporción de las exportaciones totales entre 1954-1956 y 1963-1965.

CUADRO 6

## Principales países en desarrollo con déficit de cereales

	Población en 1963 (en millones)	Importaciones brutas de cereales 1963-1965 (En millones de dólares)	Importaciones netas de cereales 1963-1965	Importaciones netas de cereales como porcentaje de las importaciones totales		Importaciones netas de cereales como porcentaje de las exportaciones totales	
				1954-1956	1963-1965	1954-1956	1963-1965
India . . . . .	483.0	489.88	489.20	5.3	17.8	6.3	29.2
Indonesia . . . . .	104.5	115.73 <sup>a</sup>	115.73 <sup>a</sup>	10.9	18.2 <sup>a</sup>	8.5	16.6 <sup>a</sup>
Paquistán . . . . .	102.8	136.08	136.14	4.8	11.6	4.8	23.6
Filipinas . . . . .	32.3	75.46	75.40	5.3	9.2	7.1	10.0
República Árabe Unida . . . . .	29.6	158.98	104.28	0.1	11.2	0.2	18.8
Cuba . . . . .	7.6	113.92	113.92	6.7	12.5	6.4	17.6
Total . . . . .	759.8	1 090.05	1 034.67	5.8	14.7	6.1	21.5

Fuente : Secretaría de la UNCTAD, cálculos basados en datos de fuentes de las Naciones Unidas y de la FAO.

NOTA — Importaciones c.i.f.

<sup>a</sup> 1963.

CUADRO 7  
Crecimiento demográfico y producción de alimentos  
(En porcentaje)

<i>Países</i>	<i>Crecimiento demográfico</i>	<i>Aumento de la producción de alimentos</i>
Grupo I . . . . .	10-20	12
Grupo II . . . . .	20-30	29
Grupo III . . . . .	30-40	41

Fuente : Goran Ohlin, *Population Control and Economic Development*, París, Development Centre de la OCDE, 1967, pág. 46.

CUADRO 8  
Aumento de la población urbana, 1950-1960  
(En porcentaje)

<i>Regiones</i>	<i>Aumento</i>	<i>Regiones</i>	<i>Aumento</i>
<i>Desarrollados</i> . . . . .	25	<i>En desarrollo</i> . . . . .	55
América del Norte . . . . .	27	Africa . . . . .	69
Europa . . . . .	17	Norte . . . . .	54
Septentrional y occidental . . . . .	11	Sur del Sahara . . . . .	83
Central . . . . .	20	Asia <sup>a</sup> . . . . .	40
Meridional . . . . .	25	China (continental) . . . . .	72
URSS . . . . .	39	América Latina . . . . .	66
Oceanía . . . . .	43		

Fuente : « Encuesta mundial sobre el crecimiento de la población urbana y rural » (E/CN.9/187), marzo de 1965.

<sup>a</sup> Excluida la China (continental).

CUADRO 9  
Índice de la producción de alimentos (1952-1956 = 100)

	1955 <sup>a</sup>	1960 <sup>a</sup>	1965 <sup>a</sup>
<i>Producción total</i>			
Regiones desarrolladas <sup>b</sup> . . . . .	103	119	134
Regiones en desarrollo . . . . .	104	121	136
<i>Producción per capita</i>			
Regiones desarrolladas <sup>b</sup> . . . . .	101	110	117
Regiones en desarrollo . . . . .	102	106	106

Fuente : FAO, *El estado mundial de la agricultura y la alimentación*, Roma, 1967.

<sup>a</sup> Promedio trienal basado en el año intermedio.

<sup>b</sup> Comprende los países socialistas de Europa oriental.

CUADRO 10  
Población agrícola en diferentes regiones

	Población agrícola (millones)		Población agrícola (porcentaje de la población total)	
	1950	1965	1950	1965
Europa . . . . .	129	100	33	22
URSS . . . . .	90	73	50	32
América del Norte . . . . .	23	13	14	6
Total parcial . . . . .	242	186	33	21
América Central . . . . .	29	42	55	53
América del Sur . . . . .	65	71	49	43
Asia . . . . .	522	730	64	65
Africa . . . . .	165	230	76	74
Total parcial . . . . .	781	1 073	65	64
Total mundial <sup>a</sup> . . . . .	1 026	1 262	53	49

Fuente : FAO, *Anuario de Producción*, Roma 1966.

<sup>a</sup> Excluida la China (continental).

CUADRO 11  
Aumento de la producción de alimentos y de la población  
(Tasas anuales combinadas expresadas en porcentajes)

País	Tasa de crecimiento (en porcentaje)		País	Tasa de crecimiento (en porcentaje)	
	Producción de alimentos	Población		Producción de alimentos	Población
Corea, República de . . . . .	6.2	2.6	República Árabe Unida . . . . .	3.7	2.5
México . . . . .	5.6	3.4	Filipinas . . . . .	3.1	3.2
Venezuela . . . . .	5.4	3.6	Paquistán . . . . .	2.8	2.4
Malasia . . . . .	4.7	3.1	India . . . . .	2.4	2.2
Brasil . . . . .	4.6	3.0	Indonesia . . . . .	1.3	2.2
China (Taiwán) . . . . .	4.5	3.4	Cuba . . . . .	0.7	2.1

Fuente : FAO, *El estado mundial de la agricultura y la alimentación*, Roma, 1967, cuadro II-3.

CUADRO 12  
Proporción de las tierras dedicadas a la agricultura <sup>a</sup> y de la población agrícola en diferentes regiones <sup>b</sup>

Región	Número de hectáreas por persona dedicada a la agricultura	Relación entre tierras cultivables y tierras dedicadas a la agricultura (porcentaje)
América Latina . . . . .	5.0	19
Africa . . . . .	4.7	29
Asia . . . . .	0.9	63
Total de las tres regiones . . . . .	2.1	36
Europa (excepto URSS) . . . . .	2.4	63
América del Norte . . . . .	31.5	50
Oceanía . . . . .	247.5	7
Total de las tres regiones . . . . .	10.6	33

Fuente : FAO, *Anuario de Producción*, Roma, 1965, vol. 19.

<sup>a</sup> Tierras cultivables y praderas y tierras de pastoreo permanentes.

<sup>b</sup> Los datos se refieren principalmente al período 1960-1964.

CUADRO 13

Aumento de las superficies cultivadas, del rendimiento y de la producción de cereales, entre 1934/1938 y 1960/1966

(En porcentaje)

	Superficie cultivada	Rendimiento	Producción
América Latina . . . . .	33	8	42
África . . . . .	29	20	54
Asia . . . . .	32	7	41
Total de los países en desarrollo . . . . .	32	8	42

CUADRO 14

Rendimiento medio de trigo, maíz y arroz en algunos países, 1961-1963

(en quintales métricos por hectárea)

País	Trigo	Maíz	Arroz	País	Trigo	Maíz	Arroz
Países Bajos . . . . .	43.8	38.4		Argentina . . . . .	12.6	17.7	33.6
Túnez . . . . .	3.4			Chile . . . . .	13.7	20.7	26.9
Jordania . . . . .	5.2			Sudán . . . . .	16.0	8.2	
Venezuela . . . . .	5.3	11.0	15.3	México . . . . .	16.8	9.4	22.5
Brasil . . . . .	6.9	13.0	17.0	China (Taiwán) . . . . .	19.7	17.5	32.1
Paquistán . . . . .	8.1	10.0	15.9	República Árabe Unida . . . . .	25.1	24.0	52.3
India . . . . .	8.4	9.5	14.8	Japón . . . . .	26.1	25.9	50.5
Irán . . . . .	8.6		19.6	Estados Unidos de América . . . . .	16.9	37.8	39.5
Colombia . . . . .	9.1	11.2	19.5				
Israel . . . . .	10.0	40.4	9.7				

Fuente: FAO, Anuario de Producción, Roma, 1963, vol. 17.

CUADRO 15

Relaciones entre los precios de los abonos y los precios de los productos básicos, 1960-1961

	Precio medio de los abonos (en centavos de dólar)	Relación entre el precio de los abonos y el del producto básico	
		Trigo	Arroz
República Árabe Unida . . . . .	35.3	6.09	7.67
India . . . . .	34.5	3.67	5.23
Paquistán . . . . .	12.6	1.50	1.15
China (Taiwán) . . . . .	35.7	—	—
Japón . . . . .	21.0	1.81	1.35
Estados Unidos . . . . .	18.7	2.25	1.72

Fuente: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, Changes in Agriculture in 26 Developing Nations, 1948-1963, Washington, D. C., cuadros 40 y 41.

CUADRO 16  
Consumo de abonos comerciales

	Consumo total		Consumo por hectárea de tierra cultivable 1963/64 <sup>a</sup>
	1954/55	1963/64	
	Millones de toneladas métricas		Kilogramos
Europa occidental . . . . .	6.3	12.5	120
Europa oriental y URSS . . . . .	4.1	6.6	24
América del Norte . . . . .	6.1	10.0	44
Oceanía . . . . .	0.7	1.2	36
Japón . . . . .	1.1	1.8	298
Total países desarrollados . . . . .	18.3	32.2	50
América Latina . . . . .	0.5	1.3	12
Lejano Oriente <sup>b</sup> . . . . .	0.5	1.8	7
Cercano Oriente . . . . .	0.2	0.5	6
Africa . . . . .	0.3	0.6	3
Total países en desarrollo . . . . .	1.5	4.2	6
Total mundial <sup>c</sup> . . . . .	19.8	36.4	27

Fuente: FAO, *El estado mundial de la agricultura y la alimentación*, Roma, 1965, cuadro VI-1.

<sup>a</sup> A base del consumo de abonos en 1963/64 y de los últimos datos de que se dispone sobre tierra cultivable y sobre tierra permanentemente cultivada.

<sup>b</sup> Excepto el Japón.

<sup>c</sup> Excepto China (continental).

CUADRO 17

Desarrollo de las importaciones de alimentos en condiciones de favor<sup>a</sup> y totales<sup>b</sup> en los países en desarrollo, 1958-1965

(En miles de millones de dólares)

	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Total . . . . .	4.33	4.28	4.66	4.67	4.74	5.30	5.96	5.89
Importaciones en condiciones de favor . . . . .	0.94	0.94	1.16	1.24	1.22	1.36	1.48	1.31
Importaciones comerciales . . . . .	3.39	3.34	3.50	3.43	3.52	3.94	4.48	4.58
Importaciones en condiciones de favor como porcentaje del total . . . . .	21.7	22.0	24.9	26.6	25.7	25.7	24.8	22.2

Fuentes: Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, marzo de 1962 y 1966; FAO, *Situación de los Productos Básicos*, Roma, 1967, cuadro 8.

<sup>a</sup> Sólo, exportaciones de los Estados Unidos en virtud de programas financiados por el Gobierno.

<sup>b</sup> CUCI, 0 + 1.

CUADRO 18

Aumento de las importaciones anuales medias de cereales<sup>a</sup> en los países en desarrollo, de 1949/50-1953/54 a 1959/60-1963/64

(En millones de toneladas)

	Total en 1949/50-1953/54	Total en 1959/60-1963/64	Aumento		Total
			Importaciones comerciales	Importaciones en condiciones de favor	
América Latina . . . . .	3.4	4.9	-0.5	+2.0	+1.5
Cercano Oriente . . . . .	0.8	2.9			+2.1
Lejano Oriente <sup>b</sup> . . . . .	4.3	8.1	-1.6	+7.5	+3.8
Africa . . . . .	1.5	4.2	+0.2	+2.5	+2.7
Países en desarrollo . . . . .	10.0	20.1	-1.9	+12.0	+10.1

Fuente: Consejo Internacional del Trigo, *Trends and Problems in the World Grain Economy, 1950-1970*, Londres, 1966.

<sup>a</sup> Trigo y harina de trigo (equivalente de trigo) y cereales secundarios.

<sup>b</sup> Con inclusión de los países en desarrollo de Oceanía.

CUADRO 19

## Importaciones de cereales, totales y en condiciones de favor, en los principales países en desarrollo con déficit de cereales, 1954-1963

	Promedio 1954/55		Promedio 1958/59		Promedio 1960/61		Promedio 1962/63	
	Importaciones de cereales (en millones de toneladas)	Relación de las exportaciones PL 480 (porcentaje)	Importaciones de cereales (en millones de toneladas)	Relación de las exportaciones PL 480 (porcentaje)	Importaciones de cereales (en millones de toneladas)	Relación de las exportaciones PL 480 (porcentaje)	Importaciones de cereales (en millones de toneladas)	Relación de las exportaciones PL 480 (porcentaje)
India . . . . .	0.8	—	3.6	72	4.4	86	4.1	86
Paquistán . . . . .	0.1	—	1.0	70	1.5	82	1.2	107 <sup>a</sup>
República Árabe Unida	0.1	72	1.4	35	1.4	97	2.1	96
Total parcial . . . . .	1.0	7	6.0	63	7.3	88	7.4	95
Filipinas . . . . .	0.4	—	0.5	8	0.4	8	0.5	5
Indonesia . . . . .	0.3	—	0.8	7	1.2	12	1.2	26
Total parcial . . . . .	0.7	—	1.3	8	1.6	11	1.7	20
Brasil . . . . .	1.8	—	1.7	32	2.0	57	2.2	48
Perú . . . . .	0.3	7	0.4	33	0.4	41	0.5	29
Total parcial . . . . .	2.1	—	2.1	32	2.4	54	2.7	45
TOTAL . . . . .	3.8	3	9.4	46	11.3	69	11.8	73

Fuente: Documento E/4352, cuadro 16, cuyos datos proceden de Naciones Unidas, *Yearbook of International Trade Statistics*; FAO, *Boletín mensual de Economía y Estadística Agrícolas*, y comunicaciones del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos. Las cifras de las importaciones de la India y la República Árabe Unida en 1962-1963 fueron revisadas de conformidad con FAO, *Anuario de Comercio*, Roma 1966, vol. 20.

<sup>a</sup> La relación entre las exportaciones de la *Public Law 480* y las importaciones de cereales es superior al 100% debido a discrepancias en las informaciones facilitadas y al lapso transcurrido entre embarque y recepción.

CUADRO 20

## Existencias de trigo en los principales países exportadores

(En millones de toneladas)

Pais	1952	1961	1966
Estados Unidos . . . . .	7.0	38.4	14.6
Canadá . . . . .	5.9	16.5	11.4
Argentina . . . . .	0.1	0.8	0.2
Australia . . . . .	0.5	0.7	0.5
Francia . . . . .	1.2	1.9	2.6
Total . . . . .	14.7	58.3	29.3

Fuente: FAO, *El estado mundial de la agricultura y la alimentación*, Roma, 1967.

## ANEXO II

## CUADRO 1

## Indices regionales de la producción alimentaria total y per capita de los países en desarrollo

(Período base, promedio 1952-1956 = 100)

	Prome- dio ante- guerra	Prome- dio 1948- 1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966 Datos prov.
<i>Producción alimentaria total</i>																
América Latina . . . . .	70	88	95	100	102	110	111	118	116	118	123	125	132	138	138	136
Lejano Oriente <sup>a</sup> . . . . .	81	87	97	100	104	108	108	113	118	123	127	128	132	137	133	138
Cercano Oriente . . . . .	73	83	100	97	100	110	115	119	122	123	124	134	138	139	141	144
África . . . . .	69	88	98	102	101	107	107	110	115	121	118	125	130	132	132	130
Todas las regiones . . . . .	75	87	97	100	103	108	109	114	118	122	124	128	132	137	135	137
<i>Producción alimentaria per capita</i>																
América Latina . . . . .	105	98	98	100	100	104	103	105	101	100	101	100	102	104	101	97
Lejano Oriente <sup>a</sup> . . . . .	107	93	99	100	102	104	102	104	107	109	110	108	109	110	105	106
Cercano Oriente . . . . .	93	92	103	98	98	105	107	108	109	106	105	110	111	108	107	106
África . . . . .	100	96	100	102	99	102	99	100	102	104	100	103	104	104	101	97
Todas las regiones . . . . .	102	94	100	100	101	104	102	105	105	106	106	106	108	108	105	104

Fuente : FAO, *El Estado mundial de la agricultura y la alimentación*, Roma, 1966 y 1967.<sup>a</sup> Excluida China (continental); incluido el Japón.

CUADRO 2  
Producción mundial de los principales productos agrícolas <sup>a</sup>  
(En millones de toneladas)

	1953-1955 (promedio)	1957-1961 (promedio)	1963/64	1964/65	1965/66	1966/67 Datos prov.
<i>Cereales y arroz</i>						
Trigo <sup>b</sup>	201.7	240.9	245.4	273.8	263.5	310.2
Cereales secundarios	384.1	460.6	492.0	483.8	498.1	518.3
Arroz (en cáscara)	199.6	230.0	252.4	261.9	251.6	252.0
<i>Productos pecuarios y aceites</i>						
Leche <sup>c</sup>	175.50	191.36	203.46	206.77	207.85 <sup>d</sup>	..
Mantequilla <sup>c</sup>	2.80	3.04	3.21	3.27	3.22 <sup>d</sup>	..
Queso <sup>c</sup>	2.32	2.70	3.23	3.36	3.54 <sup>d</sup>	..
Leche entera en polvo <sup>e</sup>	0.16	0.24	0.35	0.37	0.37 <sup>d</sup>	..
Leche desnatada en polvo <sup>f</sup>	0.81	1.25	1.82	2.01	2.03 <sup>d</sup>	..
Carne <sup>g</sup>	48.25	57.42	65.30	67.24 <sup>d</sup>	69.86 <sup>d</sup>	..
Grasas y aceites <sup>k</sup>	25.5	30.3	34.90 <sup>i</sup>	36.0 <sup>i</sup>	36.40 <sup>d,i</sup>	..
Huevos <sup>g</sup>	10.20	12.14	13.76	14.01 <sup>d</sup>	14.36 <sup>h</sup>	..
<i>Productos tropicales de exportación</i>						
Azúcar (de caña y remolacha)	38.91	48.29	55.25	66.20	63.08	64.73 <sup>h</sup>
Café	2.44	3.91	3.94	3.64	4.92	3.58
Cacao	0.81	1.01	1.21	1.53	1.24	1.33 <sup>h</sup>
Té	0.77	0.93	1.08	1.1	1.13 <sup>d</sup>	..
<i>Otros productos de la arboricultura y la agricultura</i>						
Frutos cítricos <sup>j</sup>	17.66	19.94	24.70	26.52 <sup>e</sup>	..	..
Manzanas y peras <sup>j</sup>	13.47	16.88	21.45	19.17	..	..
Frutas secas	0.75	0.75	0.84	0.92	0.87 <sup>d</sup>	..
Tabaco <sup>j</sup>	2.86	2.99	3.80	3.50	3.45 <sup>h</sup>	..
<i>Materias primas agrícolas</i>						
Algodón	9.13	9.80	11.30	11.52	10.30 <sup>h</sup>	..
Lana (limpia)	1.21	1.42	1.54	1.55	1.58 <sup>h</sup>	..
Yute y fibras afines	1.96	2.81	3.21	3.55	3.78 <sup>h</sup>	..
Fibras duras	0.70	0.86	1.03	1.02	1.01 <sup>h</sup>	..
Caucho	1.85	2.03	2.28	2.38	2.44 <sup>d</sup>	..
<i>Productos sintéticos</i>						
Caucho	1.08	2.02	3.49	3.77	4.15 <sup>d</sup>	..

Fuente: FAO, *Situación de los productos básicos*, Roma, 1966 y 1967.

<sup>a</sup> Los datos se refieren al año en que se ha comercializado el grueso de la producción; para el trigo y los cereales secundarios, la campaña comienza en el año indicado; para el arroz, el cacao, el café y el azúcar, las campañas terminan durante el año indicado.

<sup>b</sup> Incluida la harina de trigo en equivalente en grano.

<sup>c</sup> Total de 21 países.

<sup>d</sup> Datos provisionales.

<sup>e</sup> Total de 16 países.

<sup>f</sup> Total de 17 países.

<sup>g</sup> Excluida China (continental).

<sup>h</sup> Estimación.

<sup>i</sup> Estimación de la producción mundial, incluidas las estimaciones aproximadas correspondientes a China (continental).

<sup>j</sup> Excluida la URSS y China (continental).

<sup>k</sup> Las grasas y aceites incluyen también el contenido graso de la mantequilla.

CUADRO 3  
Suministro de cereales en los países en desarrollo, 1961 a 1965  
(En millones de toneladas)

	Campaña que empieza en :				
	1961	1962	1963	1964	1965 (estimación)
<i>Trigo</i>					
Producción . . . . .	41.8	47.4	50.7	50.1	49.8
Importaciones netas y reajuste de existencias . . . . .	15.7	15.6	13.7	15.1	(18.0 a 20.0)
Consumo aparente . . . . .	57.5	63.0	64.4	65.2	(67.8 a 69.8)
<i>Arroz</i>					
Producción . . . . .	130.8	130.9	142.0	147.9	139.4
Importaciones netas <sup>a</sup> y reajuste de existencias . . . . .	0.3	0.4	0.1	0.4	0.2
Consumo aparente . . . . .	131.1	131.3	142.1	148.3	139.6
<i>Cereales secundarios</i>					
Producción . . . . .	97.6	103.8	106.0	110.6	110.3
Importaciones netas y reajuste de existencias . . . . .	-2.3	-3.5	-5.0	-4.9	(-4.7 a -5.2)
Consumo aparente . . . . .	95.3	100.3	101.0	105.7	(105.1 a 105.6)
Consumo aparente total . . . . .	283.9	294.6	307.5	319.2	(312.5 a 315.0)

Fuente : FAO, *Situación de los productos básicos*, Roma, 1966, pág. 2, cuadro 1.

<sup>a</sup> Año civil.

CUADRO 4  
Existencias de cereales en los principales países exportadores  
(En millones de toneladas)

	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967 (provisional)
<i>Trigo</i>																
Estados Unidos . . . . .	7.0	16.5	25.4	28.2	28.1	24.7	24.0	35.2	35.8	38.4	36.0	32.5	24.5	22.3	14.6	11.2
Canadá . . . . .	5.9	10.4	16.8	14.6	15.8	19.9	17.6	16.0	16.3	16.5	10.6	13.3	12.5	14.0	11.4	16.0
Argentina . . . . .	0.1	2.0	1.6	2.4	1.2	1.6	1.3	1.4	1.2	0.8	0.2	0.5	2.2	3.3	0.2	0.1
Australia . . . . .	0.5	1.0	2.6	2.6	2.4	1.1	0.5	1.8	1.6	0.7	0.5	0.6	0.6	0.7	0.5	2.0
Francia . . . . .	1.2	0.8	1.0	1.4	0.9	1.0	0.9	0.7	1.6	1.9	1.7	3.2	2.3	2.0	2.6	1.9
Total de los 5 principales exportadores . . . . .	14.7	30.7	47.4	49.2	48.4	48.3	44.3	55.1	56.5	58.3	49.0	50.1	42.1	42.3	29.3	31.2
<i>Cereales secundarios</i>																
Estados Unidos . . . . .	18.5	24.7	29.4	37.3	39.3	44.4	53.8	61.6	68.0	77.2	65.4	58.2	62.9	50.1	38.6	29.5
Canadá . . . . .	3.6	5.1	5.6	3.7	4.3	6.6	5.2	5.1	4.7	4.5	2.8	4.5	5.7	4.2	4.5	5.7
Total de los dos principales exportadores . . . . .	22.1	29.8	35.0	41.0	43.6	51.0	59.0	66.7	72.7	81.7	68.2	62.7	68.6	54.3	43.1	35.2

Fuente : FAO, *El estado mundial de la agricultura y la alimentación*, Roma, 1967, anexo, cuadro 6.

CUADRO 5

Parte correspondiente al sector agrícola en el PIB total de los países en desarrollo en 1953 y en 1962

	1953	1962
PAÍSES EN DESARROLLO . . . . .	..	33
<i>América Latina</i> . . . . .	22	19
México, Centroamérica, Países del Caribe . . . . .	20	17
México . . . . .	21	19
Países del Istmo Centroamericano * . . . . .	40	34
Países del Caribe . . . . .	20	14
Otros países . . . . .	10	10
Sudamérica occidental . . . . .	26	21
Sudamérica oriental . . . . .	23	21
<i>África</i> . . . . .	..	41
África del noroeste . . . . .	30	25
África occidental . . . . .	..	54
África central . . . . .	..	37
África oriental . . . . .	44	41
<i>Cercano Oriente</i> . . . . .	32	30
<i>Asia y Lejano Oriente</i> . . . . .	49	44
Asia meridional . . . . .	52	46
India . . . . .	51	45
Paquistán . . . . .	53	52
Asia oriental y sudoriental . . . . .	36	34

Fuente: FAO, *Productos agrícolas — Proyecciones para 1975 y 1985*, Roma 1967, vol. II, cuadro III-5.

\* El Programa de Integración Económica del Istmo Centroamericano (Mercado Común Centroamericano), incluye a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

CUADRO 6

Tractores utilizados en la agricultura

	En miles de unidades			Incremento 1954-1965 (porcentaje)	Tractores por cada 1.000 hectáreas de tierra cultivable, 1965
	1954	1964	1965		
Europa occidental . . . . .	1 575	4 081	4 338	175	41.6
Europa oriental y URSS . . . . .	1 496	2 138	2 304	54	8.3
América del Norte . . . . .	4 827	5 215	5 226	8	23.0
Oceania . . . . .	250	388	402	61	11.5
Japón <sup>a</sup> . . . . .	1	20	24	2 300	4.0
Países desarrollados <sup>b</sup> . . . . .	8 227	11 987	12 444	51	18.8
América Latina . . . . .	218	489	515	136	5.4
Lejano Oriente <sup>c, d</sup> . . . . .	25	84	88	252	0.3
Cercano Oriente <sup>e</sup> . . . . .	51	102	107	110	1.3
África <sup>f</sup> . . . . .	68	95	99	46	0.4
Países en desarrollo . . . . .	362	770	809	123	1.2
Total mundial . . . . .	8 589	12 757	13 253	54	9.8

Fuente: FAO, *El estado mundial de la agricultura y la alimentación*, Roma, 1967, cuadro II-15.

\* El cuadro no incluye a los llamados tractores de jardinería, que en el Japón constituyen el tipo principal utilizado en la agricultura y que pasaron de 63.000 unidades en 1954 a 2,2 millones en 1964.

<sup>b</sup> Excluidos Israel y Sudáfrica.<sup>c</sup> Excluido el Japón.<sup>d</sup> Excluida China (continental).<sup>e</sup> Excluido Israel.<sup>f</sup> Excluida Sudáfrica.

CUADRO 7

## Producción estimada por adulto varón empleado en la agricultura, promedio 1956-1960

(Índices : Italia = 100)

	Producción bruta <sup>a</sup>	Producción neta <sup>b</sup>	
		Calculada según las tasas oficiales	Ajustada a las diferencias de poder adquisitivo interno de cada moneda <sup>c</sup>
<i>Paises desarrollados</i>			
Nueva Zelandia . . . . .	1 380	...	...
Australia . . . . .	941	...	...
Estados Unidos . . . . .	869	412	286
Canadá . . . . .	567	286	199
Bélgica-Luxemburgo . . . . .	379	290	247
Dinamarca . . . . .	367	228	211
Reino Unido . . . . .	346	256	231
Países Bajos . . . . .	319	212	228
Alemania, República Federal de . . . . .	291	219 <sup>d</sup>	218 <sup>d</sup>
Suecia . . . . .	244	...	...
Francia . . . . .	204	158 <sup>d</sup>	132 <sup>d</sup>
Suiza . . . . .	173	...	...
Irlanda . . . . .	162	92	86
Austria . . . . .	153	...	...
Finlandia . . . . .	107	157	156
Noruega . . . . .	103	176	158
Italia . . . . .	100	100	100
Grecia . . . . .	72	66	74
Japón . . . . .	41	54 <sup>e</sup>	60 <sup>e</sup>
<i>Paises en desarrollo</i>			
Argentina . . . . .	224	87	91
Israel . . . . .	172	200 <sup>e</sup>	195 <sup>e</sup>
Cuba . . . . .	109	...	...
Colombia . . . . .	49	50	45
China (Taiwán) . . . . .	47	27	33
Argelia . . . . .	43	32 <sup>d</sup>	33 <sup>d</sup>
Túnez . . . . .	40	...	...
Venezuela . . . . .	39	47 <sup>d</sup>	32 <sup>d</sup>
Panamá . . . . .	39	60	54
Irán . . . . .	38	...	...
Marruecos . . . . .	35	...	...
Filipinas . . . . .	25	...	...
Tailandia . . . . .	21	15 <sup>e</sup>	21 <sup>e</sup>
Guatemala . . . . .	21	...	...
India . . . . .	21	18 <sup>e</sup>	25
Corea, República de . . . . .	17	20	21

Fuente : FAO, *El estado mundial de la agricultura y la alimentación*, Roma, 1963, cuadro III-11.<sup>a</sup> Salvo indicación en contrario, el producto interno bruto en la agricultura se calcula al costo de los factores.<sup>b</sup> Producción total, menos pensos, semillas y desperdicios, al promedio de los precios regionales pagados a los productores por el trigo.<sup>c</sup> Factores de reajuste calculados por P. N. Rosenstein-Rodan, « International aid for underdeveloped countries », en *Review of Economics and Statistics*, Cambridge, Mass., MIT Centre for International Studies, mayo de 1961, vol. 43, N.º 2.<sup>d</sup> PIB a precios del mercado, expresado en relación con la cifra correspondiente de los Estados Unidos.<sup>e</sup> Producto interno neto al costo de los factores, expresado en relación con la cifra correspondiente de los Estados Unidos.

CUADRO 8

Comercio de los países en desarrollo en productos alimenticios, bebidas y tabaco, 1959-1961<sup>a</sup>

(Promedio anual en millones de dólares, f.o.b.)

	Países en desarrollo			América Latina			Oriente Medio			Asia y Lejano Oriente			Africa y n. e. p.		
	Expor- taciones	Impor- taciones	Saldo	Expor- taciones	Impor- taciones	Saldo	Expor- taciones	Impor- taciones	Saldo	Expor- taciones	Impor- taciones	Saldo	Expor- taciones	Impor- taciones	Saldo
I. Cereales, productos pecuarios y pescados . . .	1 435.9	2 433.4	-997.5	766.3	483.2	283.1	63.1	354.4	-291.3	461.7	1 123.9	-662.2	144.8	471.9	-327.1
Cereales (incluida harina de trigo) . . . . .	809.6	1 661.4	-852.0	291.5	308.1	-16.6	36.4	287.8	-251.4	407.8	826.9	-419.1	73.9	238.8	-164.9
Trigo (y harina de trigo) . . . . .	150.5	1 034.9	-884.4	117.6	252.5	-134.9	4.1	203.8	-199.7	3.4	425.1	-421.7	25.4	153.5	-128.1
Arroz . . . . .	424.2	521.8	-97.6	10.9	36.8	-25.9	23.1	44.3	-21.2	372.1	379.8	-7.7	18.1	60.9	-42.8
Cereales secundarios . . . . .	234.9	104.9	130.0	163.0	18.8	144.2	9.2	39.7	-30.5	32.3	22.0	10.3	30.4	24.4	6.0
Carne y animales vivos . . . . .	441.6	318.2	123.4	377.2	82.5	294.7	11.7	34.5	-22.8	16.5	87.6	-71.1	36.2	113.6	-77.4
Pescado y productos del pescado (excl. harinas) <sup>b</sup>	129.0	137.0	-8.0	72.0	32.0	40.0	1.0	2.0	-1.0	27.0	67.0	-40.0	29.0	36.0	-7.0
Productos lácteos . . . . .	28.2	268.9	-240.7	18.4	42.5	-24.1	3.3	28.2	-24.9	3.0	121.6	-118.6	3.5	76.6	-73.1
Huevos . . . . .	27.5	47.7	-20.2	7.2	18.1	-10.9	10.7	1.9	8.8	7.4	20.8	-13.4	2.2	6.9	-4.7
II. Otros productos alimenticios principales . . .	1 650.9	295.2	1 355.7	1 119.3	47.4	1 071.9	76.7	82.8	-6.1	216.3	63.9	152.4	238.6	101.1	137.5
Azúcar . . . . .	1 155.0	251.0	904.0	834.6	25.6	809.0	4.6	75.8	-71.2	210.5	55.9	154.6	105.3	93.7	11.6
Frutos cítricos . . . . .	148.5	19.6	128.9	17.4	1.8	15.6	57.6	5.4	52.2	0.6	8.0	-7.4	72.9	4.4	68.5
Bananas . . . . .	347.4	24.6	322.8	267.3	20.0	247.3	14.5	1.6	12.9	5.2	—	5.2	60.4	3.0	57.4
III. Productos tropicales: café, cacao, té . . . .	2 976.4	235.9	2 740.5	1 567.9	40.8	1 527.1	46.3	117.2	-70.9	567.4	24.6	542.8	794.8	53.3	741.5
IV. Tabaco . . . . .	243.3	91.6	151.7	75.4	18.3	57.1	—	17.8	-17.8	62.7	31.3	31.4	105.2	24.2	81.0
V. Otros productos alimenticios y bebidas . . .	1 664	1 486	178	176	285	-109	169	175	-6	615	484	131	705	541	164
Total de productos alimenticios, bebidas y tabaco . . . . .	7 971	4 542	3 429	3 705	875	2 830	355	747	-392	1 923	1 728	195	1 988	1 192	796
Materias primas agrícolas . . . . .	6 223	1 963	4 260	1 172	444	728	750	268	482	2 860	1 032	1 828	1 441	219	1 222

Fuente: FAO, *El Comercio de Productos Agrícolas en el Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo*, Roma, 1964, vol. 2, parte IV.

<sup>a</sup> Incluida la ayuda exterior.  
<sup>b</sup> 1960.

CUADRO 9

Los cereales en el comercio de productos alimenticios de los países en desarrollo <sup>a</sup>

	Promedio 1953-1955	Promedio 1957-1959	1960	1961	1962	1963	1964
<i>En miles de millones de dólares</i>							
Importaciones de cereales . . . . .	1.1	1.2	1.5	1.4	1.6	1.8	2.0
Exportaciones de cereales . . . . .	1.1	0.8	0.9	0.7	1.0	1.0	1.3
Comercio neto de cereales . . . . .	—	-0.4	-0.6	-0.7	-0.6	-0.8	-0.7
Importaciones de productos alimenticios (excl. cereales)	—	3.1	3.2	3.2	3.2	3.5	3.9
<i>Porcentajes</i>							
<i>Importaciones de cereales expresadas en porcentaje de</i>							
Importaciones de productos alimenticios . . . . .	—	28	32	31	33	34	34
Exportaciones de productos alimenticios . . . . .	—	15	19	18	19	19	20

<sup>a</sup> Tomado de la serie de publicaciones de las Naciones Unidas sobre comercio de productos alimenticios y cereales y de un estudio del FMI, que se refieren principalmente a las exportaciones según origen y destino e indican en general unos valores de las importaciones y las exportaciones de productos alimenticios superiores a los que dan los documentos de la FAO.

CUADRO 10

Parte correspondiente a las importaciones netas de cereales en las importaciones totales de los países en desarrollo en 1954-1956 y 1963-1965 <sup>a</sup>

(Porcentaje)

	1954-1956	1963-1965
India . . . . .	5.3	17.8
República Árabe Unida . . . . .	0.1	11.2
Turquía . . . . .	-5.6	4.3
Corea (República de) . . . . .	5.6	14.1
Indonesia . . . . .	10.9	18.2 <sup>b</sup>
Paquistán . . . . .	4.8	11.6
Cuba . . . . .	6.7	12.5
Congo (República Democrática del) . . . . .	0.6	5.0
Filipinas . . . . .	5.3	9.2
Irán . . . . .	—	1.5
Perú . . . . .	6.3	7.0
Brasil . . . . .	10.9	11.6
Chile . . . . .	3.8	4.3
Colombia . . . . .	2.3	2.5
Venezuela . . . . .	3.4	3.6
Malasia . . . . .	4.4	4.6
Bolivia . . . . .	12.0	11.7
Hong Kong . . . . .	4.8	4.2
Ceilán . . . . .	22.8	22.1
Ghana . . . . .	3.7	2.6
Jordania . . . . .	10.4	9.1
Jamaica . . . . .	8.0	6.5
Líbano . . . . .	8.9	6.6
Trinidad y Tabago . . . . .	5.8	3.2
Isla Mauricio . . . . .	19.4	15.0
Israel . . . . .	10.5	5.73
Libia . . . . .	11.6	3.8

Fuentes: Naciones Unidas, *Yearbook of International Trade Statistics*, 1957 y 1958, y *Monthly Bulletin of Statistics*, octubre de 1967; FAO, *Anuario de Comercio*, Roma, 1957, 1958 y 1966.

<sup>a</sup> Todos los países en desarrollo con promedio anual de importaciones netas de cereales en 1963-1965 superior a 10 millones de dólares, salvo Senegal y Costa de Marfil, respecto de los cuales no se dispone de datos correspondientes al primer período.

<sup>b</sup> 1963.

CUADRO 11

Relación entre las importaciones netas de cereales y las exportaciones totales de los países en desarrollo, 1954-1956 y 1963-1965

	1954- 1956	1963- 1965
India . . . . .	(6.3)	29.2
República Árabe Unida . . . . .	0.2	18.8
Paquistán . . . . .	(4.8)	23.6
Turquía . . . . .	-8.1	6.4
Cuba . . . . .	(6.4)	17.6
Indonesia . . . . .	8.5	16.6 <sup>a</sup>
Congo (República Democrática del) . . . . .	0.5	4.3
Filipinas . . . . .	7.1	10.0
Bolivia . . . . .	12.3	14.6
Chile . . . . .	2.9	4.2
Ceilán . . . . .	18.6	19.7
Irán . . . . .	—	0.9
Ghana . . . . .	3.4	3.5
Colombia . . . . .	2.5	2.6
Perú . . . . .	7.0	6.8
Venezuela . . . . .	1.8	1.5
Brasil . . . . .	10.1	10.0
Malasia . . . . .	5.7	5.0
Hong Kong . . . . .	6.9	6.1
Isla Mauricio . . . . .	16.3	14.6
Trinidad . . . . .	5.6	3.4
Jamaica . . . . .	10.7	8.1
Jordania . . . . .	72.7	62.2
Líbano . . . . .	56.1	42.1
Israel . . . . .	37.2	12.0
Corea, República de . . . . .	(84.5)	52.4
Libia . . . . .	37.6	3.5

Fuentes: Naciones Unidas, *Yearbook of International Trade Statistics, 1957 y 1958*, y *Monthly Bulletin of Statistics*, octubre de 1967; FAO, *Anuario de Comercio*, Roma, 1957, 1958 y 1966.

<sup>a</sup> 1963.

CUADRO 12

## Importaciones netas de cereales y exportaciones totales de los países en desarrollo, 1954-1956 a 1963-1965

(Promedio anual en millones de dólares)

	1954-1956 *					1963-1965				
	Cereales			Total exporta- ciones	Total importa- ciones	Cereales			Total exporta- ciones	Total importa- ciones
	Expor- ta- ciones	Importa- ciones	Importa- ciones netas			Expor- ta- ciones	Importa- ciones	Importa- ciones netas		
Cuba . . . . .	(2.3)	42.3	40.0	623	593	—	113.92	113.92	648	915
Jamaica . . . . .	0.1	10.7	10.6	99	132	—	17.39	17.39	213	268
Trinidad . . . . .	0.2	9.6	9.5	171	165	—	13.52	13.52	395	426
Bolivia . . . . .	—	9.47	9.47	77	79	—	12.54	12.54	90	107
Brasil . . . . .	6.7	158.0	151.3	1 489	1 390	28.82	177.13	148.31	1 479	1 282
Chile . . . . .	0.36	13.93	13.57	474	358	0.28	26.48	26.20	619	616
Colombia . . . . .	0.49	15.95	15.46	612	666	0.23	13.30	13.07	511	515
Perú . . . . .	5.43	24.69	19.26	274	304	0.24	43.02	42.78	625	614
Venezuela . . . . .	—	33.7	33.7	1 893	992	—	41.20	41.20	2 705	1 157
Ceilán . . . . .	0.1	71.6	71.5	384	314	0.05	76.39	76.34	388	346
Hong Kong . . . . .	6.6	39.3	32.7	477	684	7.98	69.51	61.53	1 010	1 454
India . . . . .	18.5	98.35	79.85	1 266	1 501	0.68	489.88	489.20	1 673	2 755
Indonesia . . . . .	0.6	77.8	77.2	912	706	—	115.73 <sup>b</sup>	115.73 <sup>b</sup>	696 <sup>b</sup>	637
Irán . . . . .	5.0	5.1	0.1	380	295	1.36	11.47	10.11	1 158	682
Israel . . . . .	—	35.0	35.0	94	332	0.12	43.86	43.74	365	764
Jordania . . . . .	0.67	7.94	7.27	10	70	0.40	14.09	13.69	22	150
Corea, Rep. de . . . . .	—	18.6	18.6	22	323	2.31	68.91	66.60	127	471
Líbano . . . . .	1.9	20.4	18.5	33	208	0.52	29.14	28.62	68	432
Malasia . . . . .	11.6	93.0	81.6	1 428	1 852	11.08	118.97	107.89	2 164	2 341
Paquistán . . . . .	11.7	28.44	16.74	367	347	22.94	136.08	113.14	480	976
Filipinas . . . . .	—	29.64	29.64	418	562	0.06	75.46	75.40	754	816
Turquía . . . . .	41.4	15.7	25.7	318	461	4.96	31.19	26.23	413	603
Congo (Rep. Dem. del)	1.6	4.1	2.5	463	389	—	14.23	14.23	330	287
Ghana . . . . .	—	8.58	8.58	253	231	0.03	10.11	10.08	286	385
Libia . . . . .	—	4.51	4.51	12	39	0.01	10.84	10.83	584	284
Isla Mauricio . . . . .	—	9.31	9.31	57	48	—	11.40	11.40	78	76
República Árabe Unida . . . . .	18.7	19.4	0.7	414	529	54.70	158.98	104.28	554	934

Fuente: Naciones Unidas, *Yearbook of International Trade Statistics*, 1957 y 1958, y *Monthly Bulletin of Statistics*, octubre de 1967; FAO, *Anuario de Comercio*, Roma, 1957, 1958 y 1966.

\* Las importaciones en condiciones de favor, respecto de las cuales no se dispone de datos, se han calculado sobre la base de las cifras de la FAO multiplicadas por el valor unitario de cada cereal.

<sup>b</sup> 1963.

CUADRO 13

Préstamos y donaciones \* a los países en desarrollo en virtud de la *Public Law 480*, por regiones, 1953-1957 a 1963-1965

	Promedio 1953-1957	Promedio 1959-1961	Promedio 1963-1965	1953-1957 a 1959-1961	1959-1961 a 1963-1965
	<i>Millones de dólares</i>			1953-1957 = 100	1959-1961 = 100
América Latina . . . . .	60.9	74.5	208.6	122	280
Lejano Oriente . . . . .	184.2	539.4	769.1	293	143
Cercano Oriente . . . . .	45.5	176.1	300.7	387	171
Africa . . . . .	4.3	61.5	156.4	1 430	254
Países en desarrollo . . . . .	295.0	851.5	1 434.8	289	169

Fuente: Agencia para el Desarrollo Internacional (Estados Unidos), *US Overseas Loans and Grants and Assistance from International Organizations*, Washington, D. C., 1966.

\* Cifras netas; con exclusión del total de la ayuda no regional.

CUADRO 14

Principales países en desarrollo que recibieron ayuda en virtud de la *Public Law 480, 1953-1957 a 1963-1965*(Ejercicios económicos ; cifras netas) <sup>a</sup>

	Valor en millones de dólares (promedio anual)			Participación (porcentaje)		
	1953-1957	1959-1961	1963-1965	1953-1957	1959-1961	1963-1965
India . . . . .	71.6	352.8	352.7	24.3	41.4	24.6
Paquistán . . . . .	33.7	64.6	169.1	11.4	7.6	11.8
República Árabe Unida . . . . .	11.0	61.6	142.7	3.7	7.2	9.9
Brasil . . . . .	29.7	29.8	90.3	10.1	3.5	6.3
Total de los cuatro países anteriores . . . . .	146.0	508.8	754.8	49.5	59.7	52.6
Corea, Viet-Nam y China (Taiwán) . . . . .	37.5	72.2	198.2	12.7	8.5	13.8
Argelia, Marruecos y Túnez . . . . .	4.1	52.0	108.8	1.4	6.1	7.6
Todos los países anteriores . . . . .	187.6	633.0	1 092.3	63.6	74.3	74.0
Todos los países en desarrollo . . . . .	295.0	251.5	1 434.8	100.0	100.0	100.0

Fuente : Agencia para el Desarrollo Internacional (Estados Unidos), *US Overseas Loans and Grants and Assistance from International Organizations*, Washington, D.C., 1966.

<sup>a</sup> Sin incluir el total de la ayuda no regional.

CUADRO 15

## Exportaciones de trigo y harina de trigo de los Estados Unidos, en condiciones de favor, por regiones y países, 1954/55 a 1964/65

(Años de julio a junio)

	1954/55	1955/56	1956/57	1957/58	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62	1962/63	1963/64	1964/65	Prome- dio 1954/55 1964/65
	Porcentaje											
<i>Total exportaciones Estados Unidos en condiciones de favor</i> . . . . .	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Total regiones en desarrollo . . . . .	23.2	41.0	50.0	68.7	74.4	82.4	77.4	82.1	84.8	91.2	—	67.5
América Latina . . . . .	2.3	13.6	7.8	7.5	8.5	13.7	10.4	17.2	12.9	13.1	—	10.7
Asia (excluido Japón) . . . . .	20.9	19.6	41.3	59.7	58.6	55.9	54.8	44.8	53.7	59.1	—	46.8
Africa (excluida Sudáfrica) . . . . .	—	7.8	0.9	1.5	7.3	12.8	12.2	20.1	18.2	19.0	—	10.0
Otros países y regiones . . . . .	76.8	59.0	50.0	31.3	25.6	17.6	22.6	17.9	15.2	8.8	—	32.5
<i>Exportaciones en condiciones de favor a regiones en desarrollo</i> . . . . .	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
América Latina . . . . .	10.0	33.3	15.7	10.9	11.5	16.7	13.5	20.9	15.2	14.4	—	16.2
Asia (excluido Japón) . . . . .	90.0	48.1	82.4	87.0	78.7	67.9	70.8	54.5	63.4	64.8	—	70.8
Africa (excluida Sudáfrica) . . . . .	—	18.6	1.9	2.1	9.8	15.4	15.7	24.6	21.4	20.8	—	13.0
	Promedio 1957/58-1960/61							1961/62	1962/63	1963/64	1964/65	Prome- dio 1961/62 1964/65
<i>Principales beneficiarios</i> <sup>b</sup>												
Brasil . . . . .						8.6	12.8	10.2	9.5	8.3	10.0	
India . . . . .						41.1	21.1	30.8	36.1	43.8	33.6	
Paquistán . . . . .						10.9	6.1	12.4	13.2	13.1	11.4	
República Árabe Unida . . . . .						8.5	15.3	14.2	13.8	10.7	13.4	
Otros países <sup>b</sup> . . . . .						22.7	36.9	24.5	20.7	18.0	24.6	
Países tropicales <sup>b</sup> . . . . .						8.2	7.8	8.0	6.8	6.1	7.1	

Fuente : Consejo Internacional del Trigo, documento N.º 6 de la Secretaría, *Trends and Problems in the World Grain Economy, 1950-1970*, Londres, 1966.

<sup>a</sup> Estimación.

<sup>b</sup> Exportaciones a principales beneficiarios, otros países y países tropicales = 100.

CUADRO 16

## Movimientos de los índices de precios de algunos productos alimenticios en la India, 1952/1953 a 1966

(Porcentajes)

	Coefficiente	1952/53	1956	1961	1962	1963	1964	1965	1966
<i>Todos los productos</i> . . . . .	1 000	100.0	98.1	127.5	123.5	127.2	139.2	151.5	172.4
Productos agrícolas . . . . .	461	100.0	95.7	126.2	119.2	121.1	138.4	154.0	178.0
Artículos alimenticios . . . . .	504	100.0	92.8	117.5	119.1	123.4	142.0	154.4	173.2
Cereales comestibles . . . . .	235	100.0	84	99	101	102	125	143	156
Trigo . . . . .	53	100.0	85	91	94	87	120	141	136

Fuente : Report on Currency and Finance for the Year 1965-1966, Bombay, 1966, Reserve Bank of India, cuadro 14.

# 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.D15..*

### 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 comer-

ciales 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 diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.