



NACIONES UNIDAS
CONSEJO
ECONOMICO
Y SOCIAL



Distr.
LIMITADA
E/CEPAL/L.290
21 de julio de 1983
ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina



ALGUNAS TENDENCIAS Y POLITICAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL
DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE */

*/ Este documento fue preparado por la División de Comercio Internacional y Desarrollo de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), para ser utilizado en la Conferencia Especializada Extraordinaria sobre Financiamiento Externo del Consejo Interamericano Económico y Social (CIES), que tendrá lugar en Caracas, Venezuela, del 5 al 9 de septiembre de 1983.

83-7-1209

INDICE

	<u>Página</u>
A. Evolución del sector externo de América Latina durante los años recientes	1
B. Formas de incrementar el intercambio comercial entre los países de la región y entre esquemas subregionales de integración	2
C. La expansión de las exportaciones latinoamericanas hacia fuera de la región	5
1. Fortalecimiento del poder negociador de América Latina	5
2. Acciones en los foros multilaterales y bilaterales	7
3. La necesaria diversificación de mercados para las exportaciones de América Latina	8
D. Defensa de precios y condiciones de comercialización de productos básicos	8

A. EVOLUCION DEL SECTOR EXTERNO DE AMERICA LATINA DURANTE LOS AÑOS RECIENTES

Sería riesgoso atribuir todos los problemas que ha enfrentado la economía latinoamericana en los últimos tiempos al comportamiento de la economía internacional. Es bien sabido que las situaciones son diferentes en los distintos países de la región y que, junto a los problemas de la coyuntura externa, han influido en ciertos casos la aplicación de políticas económicas con ciertas deficiencias o la ausencia de políticas adecuadas. Pero no puede desconocerse que en la trayectoria de la economía latinoamericana el sector externo está desempeñando un papel fundamental, debido a que recientemente y en particular en 1982 experimentó un vuelco radical, cuyas manifestaciones más significativas fueron las siguientes:

1. El valor de las exportaciones de bienes de América Latina disminuyó 10% en 1982, luego de aumentar a una tasa media anual de 19% entre 1970 y 1981. La causa exclusiva de esta baja fue la declinación del valor unitario de las exportaciones; este no sólo decreció 10% en el conjunto de la región sino que se redujo en todos los países latinoamericanos. Ese descenso generalizado reflejó, a su vez, los efectos de la caída de los precios internacionales de la gran mayoría de los productos básicos exportados por la región, los cuales fueron afectados adversamente tanto por la contracción de la demanda causada por la recesión de las economías industrializadas y el alza de las tasas de interés como por la revaluación del dólar en los mercados cambiarios internacionales. En 1982 las declinaciones de los precios internacionales de productos básicos fueron particularmente intensas en los casos del azúcar (que bajó más de 40% por segundo año consecutivo), de la harina de pescado, el plomo y el maíz (que declinaron entre 20% y 25%), y del cobre, el cacao, la soja y el zinc (que bajaron entre 10% y 15%). Las bananas, el café y el mineral de hierro fueron los únicos productos cuyos precios se incrementaron en 1982, pero estas alzas fueron mínimas y tanto en el caso del café como en el del hierro estuvieron lejos de compensar las agudas bajas del año anterior.

El volumen de las exportaciones latinoamericanas que se había expandido a un ritmo medio anual de 8.7% entre 1976 y 1981, se estancó por completo en 1982. La estabilidad del volumen de las exportaciones constituyó el resultado neto de las tendencias contrapuestas que este mostró en las distintas economías de la región. Así, mientras el volumen exportado se redujo en alrededor de 10% en Brasil, Panamá, Trinidad y Tabago y Uruguay y cayó en forma aún más marcada en Venezuela y Guyana, él se amplió entre 10 y 20% en Perú, Barbados, Chile y México.

2. El valor de las importaciones de la región disminuyó 19% en 1982, tras haberse incrementado vigorosamente y sin interrupción alguna entre 1970 y 1981.

A la inversa de lo sucedido con las exportaciones, la causa principal de la baja del valor de las compras externas fue la reducción de su cuántum. Este se contrajo 16% en el conjunto de la región y las bajas del volumen de las importaciones fueron excepcionalmente agudas en Argentina, Chile, México, y Bolivia (entre 30 y 50%), países todos que devaluaron fuertemente sus monedas en el transcurso de 1982 y en los que la actividad económica disminuyó marcadamente o se estancó casi por completo.

Al igual que en el caso de las exportaciones, en 1982 disminuyó el valor unitario de las importaciones. Sin embargo, esta baja fue mucho más moderada que la del precio medio de las exportaciones. Así, la relación de precios de intercambio de América Latina, que se había deteriorado ya 7% en 1981, sufrió una nueva merma de 6% en 1982.

3. Como resultado de estos cambios, el balance en el comercio de bienes mostró una transformación muy considerable, pasando de un déficit de algo más de 600 millones de dólares en 1981 a un superávit de más de 8 800 millones en 1982. Por otra parte, durante 1982 continuaron aumentando vertiginosamente los pagos netos de utilidades e intereses, los cuales sobrepasaron los 34 000 millones de dólares, monto equivalente a casi 40% del valor de las exportaciones de bienes y que casi dobló el de las remesas financieras netas efectuadas tan sólo dos años antes

4. A raíz del superávit logrado en el comercio de bienes y no obstante el crecimiento considerable de los pagos netos de utilidades e intereses, el déficit de la cuenta corriente, que se había venido ampliando continuamente desde 1976, disminuyó de 38 000 millones de dólares en 1981 a 33 000 millones en 1982. Esta declinación fue acompañada, empero, por una reducción mucho más drástica del movimiento neto de capitales, el cual cayó 55%, descendiendo de 42 000 millones de dólares en 1981 a sólo poco más de 19 000 millones en 1982, la cifra más baja en los últimos años.

5. Como consecuencia de lo anterior y a pesar de la reducción del desequilibrio de la cuenta corriente, el saldo del balance de pagos se modificó radicalmente al pasar de un excedente de casi 4 000 millones de dólares en 1981 a un déficit de cerca de 14 000 millones en 1982.

B. FORMAS DE INCREMENTAR EL INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE LOS PAISES DE LA REGION Y ENTRE ESQUEMAS SUBREGIONALES DE INTEGRACION

La crisis por la que atraviesa en la actualidad la economía internacional, su generalización a todos los países y su imprevisible finalización, plantea un desafío sin precedentes a todas las naciones de América Latina y el Caribe en cuanto a revisar su estilo de desarrollo vigente y a buscar fórmulas efectivas y prontas para dar dinamismo, autonomía y equidad a su desarrollo futuro.

Como instrumentos para superar los problemas que hoy afectan tan dramáticamente a los países latinoamericanos, la integración y la cooperación intraregional, y especialmente el comercio recíproco, adquieren gran relieve en el marco de las restricciones existentes en el sector externo y de las exigencias de un estilo de desarrollo más introspectivo que el reciente.

Entre las medidas más urgentes se destaca la necesidad de aprovechar la capacidad ociosa regional en forma compartida y, en lo posible, de manera complementaria; al mismo tiempo es indispensable ganar eficiencia aprovechando al máximo las economías de escala que entrañan los mercados ampliados. Asimismo, un aumento en el intercambio comercial entre los países de la región reduciría el uso de divisas por unidad de producción, por intermedio del empleo de los mecanismos de compensación de pagos. Es decir, los países al compartir mercados coadyuvarían a lograr el cumplimiento de una mayor seguridad económica colectiva

/y contribuirían

y contribuirían a viabilizar un crecimiento apoyado en mayor medida en la demanda interna y de la región en su conjunto. El escaso margen de maniobra que la mayoría de los países -y especialmente aquellos de dimensión reducida- tiene para enfrentar las tendencias negativas de la economía internacional, se incrementaría a través de acciones conjuntas y coordinadas frente a terceros países.

No ejercer acciones de integración y cooperación en las actuales circunstancias tendría un elevado costo de oportunidad ante una economía internacional más adversa que la histórica, en el sentido que posiciones unilaterales de cada país para mejorar su inserción en dicha economía podrían desbordarse hacia competencias ruinosas -por ejemplo, devaluaciones progresivas o una guerra de subsidios a la exportación- entre todos los países de la región.

Por cierto, no se tiene en mente una integración instantánea que pueda lograr lo que en más de veinte años los esquemas de integración de la región no han alcanzado: un mercado común latinoamericano. Lo lógico sería partir de lo que existe, las agrupaciones subregionales, procurando que a nivel de sus respectivas esferas de acción se lleven a cabo iniciativas conjuntas para resolver problemas comunes.

Un avance fundamental en esta dirección será dar un mayor empuje y campo de maniobra a la ALADI, lo que permitiría desbloquear al organismo de integración de mayor cobertura geográfica y económica de la región. Asimismo, se deberá reforzar el apoyo político necesario para vigorizar los esquemas del Pacto Andino de Centroamérica y del Caribe. Ello permitiría rápidos progresos a través de instituciones existentes. Además, se puede aprovechar el Tratado de Montevideo, 1980, que prevé algunas acciones específicas de cooperación entre distintos países de la ALADI -o todos ellos- con otras agrupaciones subregionales, tanto de América Latina y el Caribe como de otras zonas en desarrollo.

Tres son los objetivos centrales en torno a los cuales cabría preparar un programa de emergencia para defender y revitalizar la integración y la cooperación regionales a) dirigir la atención hacia las potencialidades dinámicas de la propia región, aunando esfuerzos para aprovechar de mejor forma sus capacidades de desarrollo y defensa de sus economías y fortaleciendo los procesos de industrialización, sustitución de importaciones y fomento de exportaciones; b) volcar energías para sostener y perfeccionar los órganos operativos de los esquemas de integración y para el empleo selectivo y en profundidad de sus instrumentos; y c) promover un acercamiento real entre estos esquemas de integración subregionales; materializar tratamientos preferenciales efectivos a los países de menor desarrollo relativo, y buscar fórmulas de vinculación para aquellos países de la región que no pertenecen a ningún organismo formal de integración.

Como uno de los medios principales para lograr estos propósitos se deberá estimular el comercio recíproco, colocándose metas ambiciosas pero factibles, tendientes a incrementar la participación del intercambio intrarregional en el comercio total de la región. Las modalidades precisas para lograrlo variarán de una agrupación a otra, pero generalmente significarán la utilización de preferencias arancelarias; el pleno aprovechamiento de mecanismos de compensación de pagos para reducir el uso de divisas en este tipo de transacciones, la presencia de créditos y políticas promocionales para la exportación, y la existencia de un conjunto de acuerdos en materia de prácticas de comercio que impidan la aplicación de medidas restrictivas al intercambio intrarregional.

Uno de los primeros pasos para elevar el comercio recíproco consistiría en reducir las trabas existentes a dicho comercio a nivel de las agrupaciones subregionales existentes y la adopción de un conjunto de disposiciones, previamente acordadas por los gobiernos correspondientes, para aprovechar al máximo las potencialidades que ofrece el comercio para ganar eficiencia, utilizar la capacidad instalada, sustituir importaciones sobre una base subregional y, en general, elevar el grado de interdependencia económica que supone un enfoque de seguridad económica colectiva.

Ese comercio sólo puede ocurrir si efectivamente resulta beneficioso -o sea, razonablemente competitivo con los productos de terceros países-, por lo que elevar los niveles de intercambio sólo ocurrirá si los países adoptan las políticas, instrumentos y mecanismos que permitan al comercio intrarregional ventajas reales para todas las partes, en el marco de los compromisos jurídicos ya existentes.

En otras palabras, no puede esperarse que el intercambio comercial surja como resultado de fuerzas espontáneas o debido a simple proximidad geográfica. Dicho comercio es susceptible de crecer rápidamente, como las ricas experiencias pasadas en América Latina lo demuestran, si los gobiernos adoptan medidas deliberadas que apunten a conseguir dicho objetivo.

Instrumentos importantes para sostener el nivel actual de intercambio y apoyar su crecimiento futuro son, entre otros, los mecanismos de desgravación arancelaria que utilizan los esquemas de integración para estimular el comercio recíproco. En este sentido, la pronta puesta en vigencia de una significativa Preferencia Arancelaria Regional en el marco de la ALADI potenciaría la mayor utilización de la capacidad productiva instalada y la complementación y especialización de las economías de los países miembros. Del mismo modo, puede ser un mecanismo útil para iniciar un proceso de convergencia con otros esquemas de integración de América Latina y el Caribe.

En el esfuerzo por desviar parte de las corrientes de comercio, ya grandemente debilitadas con los centros, los países de la región deberán buscar diversas modalidades prácticas que complementen a las preferencias arancelarias que se otorguen a nivel global o dentro de cada esquema de integración. Entre estas modalidades ha cobrado fuerza la concertación de acuerdos bilaterales o multilaterales de comercio compensado en sectores o productos específicos y los intentos de usar el poder de compra de las empresas estatales (por ejemplo, iniciativa entre las empresas petroleras de Brasil, México y Venezuela para constituir una empresa común de compra de insumos y comercialización, PETROLATIN). Ambos tipos de acciones, además del establecimiento de mecanismos de información pormenorizada y al día de las corrientes de comercio intrarregionales y con terceros países, requieren ser promovidas en función del objetivo ya indicado de incrementar fuertemente el comercio recíproco en los próximos años.

Por otra parte, el fortalecimiento e interconexión de los convenios multilaterales de pago de los mecanismos de saldos de comercio y de balanza de pago y de financiamiento y seguro de crédito de exportaciones son iniciativas en su mayoría ya estudiadas y que podrían contribuir de modo importante al incremento del comercio recíproco y al ahorro de divisas en la región.

El comercio intrarregional, que es del orden de 16% del comercio total que realiza la región, se concentra principalmente en el intercambio que se efectúa al interior de cada esquema de integración como se puede apreciar en el cuadro 1, con la única excepción del Grupo Andino cuyos países miembros pertenecen también a la ALADI y, por tanto, mantienen fuertes lazos comerciales con los países no andinos de esa Asociación.

Entre los esquemas de integración, en particular entre la ALADI, el MCCA y la CARICOM, el intercambio sólo llegó a 13.8% del total del comercio intrarregional.*/ Esto deja abierto un importante espacio para incrementar los vínculos entre estos esquemas y para incorporar a los mecanismos de promoción comercial a los países que aún no son miembros de ningún esquema de integración.

C. LA EXPANSION DE LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS HACIA FUERA DE LA REGION

1. Fortalecimiento del poder negociador de América Latina

Las exportaciones latinoamericanas de productos básicos y de manufacturas -cuya expansión es fundamental para el desarrollo de la región- enfrentan en los mercados de los países industrializados escalonamientos arancelarios (de acuerdo al grado de procesamiento de los productos exportados) y barreras no arancelarias. Ambas modalidades proteccionistas tienen un carácter limitativo y discriminatorio y están llevando progresivamente a una situación en la que los países centrales han adquirido la capacidad para administrar su comercio con las naciones en desarrollo y particularmente con América Latina. Esa administración pueden hacerla de manera selectiva y discontinua o, en caso necesario, en forma más amplia, intensa y frecuente.

Por esos motivos, es necesario lograr que la región se organice y aproveche su capacidad de negociación para tener efectivamente la posibilidad de aplicar un tratamiento comercial simétrico para las exportaciones originadas en los países desarrollados que pongan en vigor políticas proteccionistas, aspiración que en repetidas oportunidades ha sido manifestada y aprobada por los países latinoamericanos.

Sin embargo, para formular y sancionar esas medidas se requiere primeramente disponer de información oportuna y precisa sobre las características y el alcance de los instrumentos proteccionistas de las naciones industrializadas, así como de los productos o grupos de productos en los que los países latinoamericanos podrían llegar a ejercer medidas de compensación. Posteriormente, la aplicación de tales medidas podría ser convenida y realizada a través de distintas opciones: una válida solamente para el o los países latinoamericanos afectados por una o más modalidades específicas de proteccionismo de los centros; otra a niveles de acuerdos tomados dentro de agrupaciones subregionales existentes; y una tercera, más amplia, que constituyera un convenio para toda la región.

*/ Se ha supuesto que los países que no pertenecen a ningún esquema de integración, como Cuba, Haití, Panamá y República Dominicana no influyen mayormente en el comercio intrarregional.

Cuadro 1
 AMERICA LATINA: EXPORTACIONES INTRAESQUEMAS DE INTEGRACION, INTRALATINOAMERICANAS Y TOTALES
 (Millones de dólares corrientes, fob)

	1960	1965	1970	1975	1978	1979	1980	1981a/	Tasas de crecimiento		
									1960-1970	1970-1980	1960-1980
ALADI											
Exportaciones totales	7 344.8	9 388.7	12 786.7	29 664.2	44 630.1	60 729.0	79 569.1	85 719.0	5.7	20.0	12.7
Exportaciones a América Latina	-	-	1 583.5	5 031.2	7 174.3	10 011.8	11 962.5	13 431.2	...	22.0	...
Porcentajes exportaciones América Latina/total	-	-	12.4	17.0	16.1	16.5	15.0	15.7			
Exportaciones Intra-ALADI	566.6	841.9	1 266.0	4 010.2	5 838.4	8 574.6	10 879.3	11 933.6	8.4	24.0	15.9
Porcentajes exportaciones ALADI/total	7.7	9.0	9.9	13.5	13.1	14.1	13.7	13.9			
Porcentajes exportaciones ALADI/exportaciones América Latina	-	-	79.9	79.7	81.4	85.6	90.9	88.8			
Grupo Andino b/											
Exportaciones totales	3 586.8	4 346.0	5 419.1	12 897.8	16 293.4	23 937.5	30 064.5	29 822.6	4.2	18.8	11.2
Exportaciones a América Latina	-	-	569.0	2 055.3	2 404.2	3 412.9	3 922.8	4 401.6	...	21.0	...
Porcentajes exportaciones América Latina/total	-	-	10.5	15.9	14.8	14.3	13.0	14.8			
Exportaciones Intra-Grupo Andino	24.5	52.7	91.6	477.1	684.5	1 075.1	1 182.6	1 513.0	14.1	29.0	21.0
Porcentajes exportaciones Grupo Andino/total	0.7	1.2	1.7	3.7	4.2	4.5	3.9	5.1			
Porcentajes exportaciones Grupo Andino/América Latina	-	-	16.1	23.2	28.5	31.5	30.1	34.4			
Mercado Común Centroamericano											
Exportaciones totales	444.2	762.5	1 105.4	2 309.4	3 974.0	4 462.5	4 942.5	4 239.0	9.5	16.2	12.8
Exportaciones a América Latina	-	-	313.7	645.9	965.7	1 034.2	1 172.0	1 125.7	...	14.1	...
Porcentajes exportaciones América Latina/total	-	-	28.4	28.0	24.3	23.2	23.7	26.6			
Exportaciones Intra-MCCA	30.9	132.8	287.1	541.3	862.8	898.7	994.3	921.9	25.0	13.2	19.0
Porcentajes exportaciones MCCA/total	7.0	17.4	26.0	23.4	21.7	20.1	20.1	21.7			
Porcentajes exportaciones MCCA/exportaciones América Latina	-	-	91.5	83.8	89.3	86.9	84.8	81.9			
Porcentajes exportaciones MCCA + Panamá/exportación América Latina	-	-	95.3	88.9	94.5	92.7	90.7	88.4			
CARICOM c/											
Exportaciones totales	543.7	750.2	1 000.1	3 028.5	3 190.2	3 908.1	5 498.4	5 137.0	6.3	18.6	12.3
Exportaciones a América Latina	-	-	63.2	259.7	297.6	439.6	593.9	657.4	...	25.0	...
Porcentajes exportaciones América Latina/total	-	-	6.3	8.6	9.3	11.2	10.8	12.8			
Exportaciones Intra-CARICOM	21.3	27.1	42.3	216.8	204.7	255.7	352.5	379.5	7.1	24.0	15.1
Porcentajes exportaciones CARICOM/total	3.9	3.6	4.2	7.2	6.4	6.5	6.4	7.4			
Porcentajes exportaciones CARICOM/exportaciones América Latina	-	-	66.9	83.5	68.8	58.2	59.4	57.7			
América Latina d/											
Exportaciones totales	8 532.5	11 518.6	15 212.2	36 182.8	52 712.2	70 265.6	91 325.7	96 585.8	6.0	19.7	12.6
Comercio intrarregional	749.9	1 275.3	1 969.7	5 964.8	8 536.5	11 583.3	13 882.9	15 357.9	10.1	22.0	15.7
Porcentaje intrarregional/total	8.8	11.1	12.9	16.5	16.2	16.5	15.2	15.9	...	1.6	...

FUENTE: CEPAL, con base en estadísticas oficiales.

a/ Cifras preliminares.

b/ Excluye Chile.

c/ Sólo incluye: Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad-Tabago.

d/ Incluye: 11 países de ALADI, 5 del MCCA, 4 del CARICOM, Panamá y República Dominicana.

2. Acciones en los foros multilaterales y bilaterales

La región debe continuar presionando, en coordinación con el Grupo de los 77, para que la progresiva reducción de los varios tipos de escalonamientos arancelarios y restricciones no arancelarias existentes sea considerada y negociada en el contexto del GATT. Por otro lado, los países de América Latina deben unirse para lograr que se amplíen los beneficios derivados de los sistemas generalizados de preferencias (SGP). Las diversas limitaciones de que esos sistemas adolecen desde el punto de vista de su transitoriedad, unilateralidad, selectividad, origen, cantidades permitidas y graduación han causado amplia frustración. Urge, pues, perfeccionarlos a través del foro multilateral de la UNCTAD, para lo cual es indispensable la acción conjunta y persistente de la región, sin perjuicio de las negociaciones bilaterales con cada uno de los países o regiones del mundo industrializado que tienen en funcionamiento esquemas de SGP.

Por otra parte, los países latinoamericanos deben unirse para combatir una de las formas de proteccionismo más nocivas que ellos enfrentan en la actualidad, como son los subsidios otorgados por los países desarrollados a la producción y exportación provenientes de sectores tan fundamentales como el agrícola, el ganadero, y ramas importantes de la actividad industrial. Las distorsiones provocadas por estas prácticas se manifiestan, por un lado, en que ellos abaratan los productos subsidiados en los mercados de los países latinoamericanos, reduciendo así artificialmente la competitividad de sus propias producciones, mientras que, por otro lado, permiten que los productos subsidiados compitan con otros en que la región tiene evidentes ventajas comparativas en los mercados de terceros países.

Es preciso anotar, además, que en completa contradicción con estas prácticas, los países industrializados vigilan atentamente el uso de subsidios por parte de los países en desarrollo, aplicando derechos compensatorios a la importación de los productos que ellos estiman han sido subsidiados y denunciando en el GATT la violación del respectivo código en los casos en que aquellos productos son importados por otros mercados que a ellos les interesa abastecer. Dicha política resulta aún más discutible si se tiene en cuenta que para los países desarrollados los subsidios son fundamentalmente una forma de proteger producciones ineficientes u obsoletas, mientras que para América Latina ellos responden preferentemente a la promoción de actividades exportadoras relativamente nuevas en las cuales los países de la región pueden adquirir ventajas comparativas y que poseen gran potencialidad desde el punto de vista del fortalecimiento de la capacidad productiva y el desarrollo tecnológico.

Este es, por lo tanto, uno de los temas que debería negociarse en forma prioritaria con los países desarrollados, de manera urgente y en los foros adecuados, dado que el código sobre subsidios actualmente existente es inapropiado y poco eficaz. Mientras esas negociaciones avancen, será necesario contar con algunos mecanismos operativos complementarios y de análisis técnico radicados en la esfera de la UNCTAD.

3. La necesaria diversificación de mercados para las exportaciones de América Latina

Debido a la creciente debilidad de los mercados de los países industrializados centrales para absorber exportaciones latinoamericanas adicionales, así como también a causa de las cada vez mayores dificultades de acceso a ellos, una política encaminada hacia la ampliación y el fortalecimiento de otros mercados tiene una clara justificación y una elevada prioridad. El porcentaje del total de las exportaciones latinoamericanas que se dirigió a los centros industriales que era de 77% en 1963, descendió a menos del 65% en 1980. Las exportaciones de América Latina hacia Estados Unidos se han mantenido con ligeras disminuciones por encima del 35% del total exportado, las del Japón han oscilado en torno al 4% y, por lo tanto, casi todo el peso de la disminución es atribuible a Europa occidental. Las ventas latinoamericanas con ese destino descendieron del 35% del total regional exportado en 1963 a poco más del 24% en 1980. En cambio, las exportaciones latinoamericanas a las restantes regiones periféricas del mundo pasaron desde un 2.2% del total exportado en 1963 a un 5.1% en 1980. También ha crecido desde casi el 5% a más del 8% el porcentaje de las exportaciones latinoamericanas a Europa oriental.

Por lo tanto, en el mediano plazo resultará necesario explorar y fomentar al máximo las posibilidades de intercambio que se abren con los restantes mercados periféricos y con los países de economía centralmente planificada, principalmente aquellos de Europa oriental que son miembros del CAME. Entre estos últimos y los países de América Latina se ha firmado un elevado número de convenios comerciales y de pagos. Actualmente las exportaciones a los países del CAME están constituidas casi totalmente por productos primarios; de ahí se deduce la importancia que reviste para la región la diversificación de sus exportaciones a esos países.

D. DEFENSA DE PRECIOS Y CONDICIONES DE COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS BASICOS

La brusca caída de los precios de los productos básicos a partir de 1980, que en sí misma es muy grave, adquiere aún mayor importancia cuando se tiene en cuenta que los productos básicos representan aún cerca del 80% del valor total de las exportaciones latinoamericanas, y excluyendo el petróleo aproximadamente 40% de éstas. De allí la evidente necesidad de valorizarlas a través de la defensa de sus precios internacionales y de una mayor elaboración de esos productos.

Sin embargo, a pesar de la importancia que tienen los productos básicos para los países en desarrollo, hay que reconocer que los principales actores en el comercio mundial de estos rubros son los países desarrollados de economía de mercado, los que generan cerca del 60% de las exportaciones mundiales y absorben más del 70% de las importaciones totales de productos básicos. Esto significa que en el caso específico de algunos productos (cereales y algodón, por ejemplo), el éxito de las medidas que se propongan al nivel internacional dependerá del grado en que los países en desarrollo puedan organizar su poder de negociación para equilibrar el poder que tengan los países industrializados, ya sea como productores o consumidores. A tales efectos, sería necesario que América Latina definiera políticas diferenciadas para cada producto o grupo de productos básicos

/de acuerdo

de acuerdo con sus características propias, con los tipos de acciones o medidas a las cuales se prestan y con el rol que la región podría desempeñar en cada caso.

Es importante, asimismo, que los países productores latinoamericanos demuestren en las negociaciones que entablen con los países consumidores que existe una opción diferente a la de los convenios internacionales tradicionales de productos básicos. Así, en aquellos casos en los cuales no existan convenios internacionales con funcionamiento adecuado para los intereses de los países de la región, o que se hayan demostrado estériles las tentativas de buscar soluciones a través de los convenios tradicionales, la América Latina debiera ejercer al máximo las oportunidades que le brinda el poder de compra conjunto en una mesa de negociación. Al respecto, es urgente ampliar y fortalecer la capacidad de negociación de las asociaciones de productores existentes en la región (GEPLACEA y UPEB), así como de las comercializadoras multinacionales (COMUNBANA y MULTIFER), de suerte que su éxito sirva de antecedente para la creación de organismos similares en el caso de otros productos básicos importantes para América Latina.

La estrategia en materia de exportación de productos básicos requiere también incorporar sistemáticamente, como una de sus dimensiones esenciales, grados crecientes de procesamiento y comercialización nacionales de dichos productos. A las medidas que en tal dirección se definan -varias de las cuales recaerán sobre las operaciones de las empresas transnacionales- les cabe desempeñar un papel protagónico dentro de la formulación de una política integral para los sectores productores exportadores de esos bienes. Tal como ya lo han venido haciendo algunos países latinoamericanos, sería recomendable que las autoridades nacionales incorporen a sus políticas sobre inversión extranjera medidas orientadas a que las empresas transnacionales incrementen sus exportaciones industriales, de manufacturas o semimanufacturas, y generen crecientes saldos positivos en los balances comerciales de sus operaciones.

Por otra parte, es indispensable también redoblar los esfuerzos para fortalecer y ampliar el programa integrado para los productos básicos (PIPB) convenido en el marco del la UNCTAD, tanto en lo que se refiere a la aprobación gradual de acuerdos internacionales entre productores y consumidores para 18 productos seleccionados, como en cuanto a la iniciativa complementaria para la creación del Fondo Común para los Productos Básicos. Particularmente en lo que corresponde al Fondo Común, se cree firmemente que los países latinoamericanos pueden desempeñar un papel de efectivo liderazgo en el proceso de obtención de firmas y de ratificaciones que se requiere para completar la entrada en vigor del Convenio Constitutivo de ese Fondo.

Los países latinoamericanos podrían también emprender esfuerzos conjuntos de comercialización para penetrar en los mercados de los países desarrollados, en particular teniendo en cuenta que los gastos iniciales de inversión y el sostenimiento de una red de servicios posteriores a las ventas en los principales mercados no suelen estar al alcance de ningún país en desarrollo actuando individualmente.

