

LAS PROPUESTAS COMERCIALES ANGLONORTEAMERICANAS

JAVIER MÁRQUEZ

México

EN el número anterior de *El Trimestre Económico** se publicó una traducción de las "Propuestas para una Conferencia Internacional sobre Comercio y Ocupación", y la Secretaría de Estado de los Estados Unidos también ha publicado una traducción del mismo documento con el título "Propuestas de los Estados Unidos para la expansión del comercio mundial y las oportunidades de empleo, formuladas por un grupo de técnicos del Gobierno de los Estados Unidos, en preparación para una conferencia internacional de comercio y empleo, y presentadas a la consideración de los pueblos del mundo". El documento tiene gran importancia y merece algunos comentarios que vamos a hacer a continuación.

De las dos traducciones utilizadas, la que publica *El Trimestre Económico* es, con gran diferencia, la mejor y de ella se han hecho las citas. Sin embargo, esta traducción no es completa, pues no incluye el "Análisis de las propuestas", es decir, la "exposición de motivos". Las referencias a ese "análisis" están hechas de la traducción de la Secretaría de Estado.¹

I

Se trata de establecer una Organización de Comercio Internacional, un mecanismo de consulta y colaboración (1, 1); crear medios para la expansión del comercio y desarrollo económico (1, 2); facilitar el acceso a las materias primas (1, 3), y fomentar la acción nacional e internacional para la expansión de la producción, el intercambio y el consumo de bienes, la reducción de aranceles... (1, 4).

* Vol. XIII, n° 1, pp. 144-165.

¹ El lector identificará las citas del "Análisis de las propuestas" por el hecho de que en ellas sólo se hace referencia a números de página.

PROPUESTAS COMERCIALES

Las propuestas tienen muchas virtudes de las que carecían otras similares anteriores (como las que trajo la delegación norteamericana a la Conferencia de Chapultepec), y entre ellas la mayor es que ahora Estados Unidos no ha esperado a las reacciones proteccionistas de las demás naciones y, como veremos, ha empezado por admitir toda una serie de distingos en consonancia con las tendencias que hoy prevalecen en la política comercial. De este modo se ha logrado una buena base de discusión, que, sin embargo, puede ser encarnizada, pues se plantean cuestiones que no están resueltas ni mucho menos en ningún terreno, teórico o práctico.

El eclecticismo es el único criterio aceptable como base de semejante discusión, pero ni así es probable que las propuestas ganen aceptación general y, desde luego, los países de América Latina no serán los que menos objeciones opongan.

Es muy fácil encontrar dificultades, prever los inconvenientes de cualquier plan; bastaría imaginarlo dirigido con parcialidad o pensar que quienes lo redactaron lo hicieron con el ánimo de engañar a las otras partes. Si Estados Unidos propone que los países consumidores participen en los planes u organismos de control de las materias primas (p. 7, cap. v, *1b*, *4b*, *5b*), entonces, quien tiene manía persecutoria descubre que no se trata de proteger a los consumidores en general, sino que Estados Unidos no quiere que los países pobres, productores de materias primas y artículos alimenticios, se pongan de acuerdo a espaldas suyas, y más bien pretende intervenir para poder así explotar con más facilidad a los débiles. El argumento puede muy bien ser éste: la posición de Estados Unidos en el comercio del café, del azúcar, etc., es más fuerte que la de Brasil, Colombia y Cuba, es una fortísima posición "oligopsónica" que le permite imponer condiciones a los vendedores; si estos últimos se unen para imponer las suyas, la posición de Estados Unidos pierde fuerza; entonces, al proponer que los consumidores participen en los acuerdos sobre mercancías, lo que quiere es evitar que los pobres productores de artículos primarios se puedan defender

EL TRIMESTRE ECONOMICO

de manera adecuada, pues logrará (junto con los otros importadores) intervenir en los precios que cobren los exportadores, y lo logrará dando a su intervención una apariencia de humanitarismo, etc., etc. Razonar así no tiene gran mérito y no hay plan de cooperación internacional que resista semejante crítica. Sin embargo, esa es la forma habitual de razonar; son muchos los que están siempre en la actitud de que hay una lucha entre los países, donde los grandes intentan explotar por los más sucios procedimientos a los débiles y pequeños. No parece que se suela prestar oídos al argumento de que los millones de dólares que esas superpotencias puedan sacar de un país pequeño no valen, a los ojos de éstas, la pérdida de prestigio e influencia política, ideológica, etc., que con tal actitud sufrirían. Es legítimo y sensato atribuir al capitalista una dosis fuerte de interés por el lucro, pero no es lógico esperar que una superpotencia se arriesgue a sufrir pérdidas morales, políticas, etc., a cambio de cien, doscientos o mil millones de dólares, aunque sólo sea porque, a la larga, tal cosa puede suponerle una pérdida de dinero mucho mayor.

Esta digresión ha parecido necesaria para evitar la necesidad de tener que examinar con un criterio de abogado receloso las propuestas norteamericanas para la expansión del comercio mundial. Los que se interesen por las propuestas en su integridad pueden leerlas en *El Trimestre Económico* anterior. El comentario detallado que pudiera hacer de ellas tendría el inconveniente de caer en tópicos. Sobre todo, exigiría un espacio desproporcionado para un artículo. Por ello ha parecido preferible limitarse a determinados aspectos, inconexos y de interés, en especial a algunos que ponen de manifiesto el espíritu del documento.²

² En trabajos anteriores he expuesto con cierta amplitud mis opiniones sobre el tema de los excedentes de exportación, el de las uniones aduaneras y otros que encajarían en este comentario. Por tanto, a ellos me remito.

PROPUESTAS COMERCIALES

II

La interdependencia de las naciones es una idea repetida con insistencia en las propuestas: "Los intereses comunes de las naciones en el comercio mundial son evidentes". Más adelante, al indicar que las reducciones de las barreras al comercio se han intentado hacer hasta hoy entre dos países solamente, o entre varios países respecto a un solo problema, se señala que "estos esfuerzos no han sido adecuados porque las diversas barreras son interdependientes" y que no ha de esperarse que una nación "se desprenda de sus armas peculiares de defensa a menos que los demás países se desprendan al mismo tiempo de las suyas" (pp. 3-4). A este último punto de vista los teóricos podrían poner algunas objeciones, y las han puesto con frecuencia: si una nación considera que el proteccionismo es malo y tiene confianza en el funcionamiento del mecanismo de ajuste automático, el hecho de que otro país se prive de los beneficios del librecombio estableciendo restricciones no es razón para que el primero haga otro tanto. El razonamiento librecombista sobre el particular es sólido, y resulta raro que en un documento como éste que comentamos se haya creído necesario establecer esta distinción, que aunque sea un tópico para el proteccionista resulta contradictoria para el librecombista.

En el problema de la ocupación la interdependencia está asimismo reconocida: "Cada país procurará dirigir sus propios asuntos de tal modo que su vida económica esté libre de violentas depresiones. El objeto de la acción internacional debe consistir en asegurar que estos esfuerzos nacionales se fortalezcan mutuamente y no se invaliden entre sí" (p. 8).

Y en general, al terminar el "Análisis de las propuestas", leemos que éstas "en ningún caso menoscaban la independencia de la soberanía, pero sí reconocen que las medidas adoptadas por cualquier país pueden tener efectos en el exterior y sugieren, para la adopción general, pautas razonables de tolerancia mutua" (p. 9).

EL TRIMESTRE ECONOMICO

III

El armazón del proyecto de acuerdo es librecambista. Es decir, se fija el librecambio como meta y sólo se admiten excepciones, y se hacen votos porque éstas sean temporales. Así, en el "Análisis de las propuestas" (p. 2): "Entre los factores que obstruyen nuestra marcha hacia el ideal de liberar a la humanidad de la miseria, están las restricciones excesivas al intercambio y la distribución. El progreso demanda la remoción de estas restricciones". "Las naciones deben... unirse en un esfuerzo para liberar el comercio de las varias restricciones que han obstaculizado su desarrollo". Pero el número de excepciones que se admite es enorme; es más, todo el cuerpo del documento no es sino un intento por limitar o circunscribir las excepciones a esa libertad ideal, por lograr que haya moderación y buen juicio en ellas.

En el mismo "Análisis de las propuestas" se reconoce (p. 3) que "ningún gobierno está dispuesto a aceptar el librecambio en su sentido absoluto", y que, "dentro de ciertos límites", las barreras al comercio "no pueden evitarse". Por ello (p. 4) se pretende reducirlas "a una base equilibrada y equitativa... estableciendo... reglas y... principios conforme a los cuales deban administrarse las restricciones restantes". Más adelante se habla de "protección excesiva", y (p. 5) se adopta un criterio liberal hacia los aranceles en comparación con los monopolios, cárteles y combinaciones privadas.

En el cuerpo mismo de las proposiciones norteamericanas vuelven a aparecer, como es natural, las excepciones a la libertad absoluta. Son muchas: los principios que deben guiar a los miembros de la Organización han (C, 2, a) de "establecer bases equitativas para considerar los problemas que planteen las medidas gubernamentales que afecten el comercio internacional"; se trata (I, 4) de "reducción" de aranceles, o (III, B, 1) de reducirlos "sustancialmente", y (III, A, 3) de "suscribir una definición general de las circunstancias en las que puedan aplicarse derechos compen-

PROPUESTAS COMERCIALES

satorios y anti-dumping contra los productos importados de los países asociados". Un compromiso de liberalización de los aranceles no excluye que se adopten medidas para que los productores no sufran perjuicios repentinos (III, B, 3), y por ello tales compromisos deben "contener una cláusula [de escape] que comprenda tales contingencias". Las propuestas condenan las restricciones cuantitativas a la importación y exportación³ y deben las naciones comprometerse a no mantenerlas; pero aun aquí, se establecen excepciones: para el período inicial de transición; para los casos en que haya escasez grave de alimentos u otros productos esenciales; si se quieren aplicar normas de clasificación y calidad de mercancías, e incluso (III, C, 1e) se admiten los contingentes a la importación si fueran "necesarios para el cumplimiento de medidas gubernamentales que tengan por objeto a) restringir las cantidades de productos nacionales similares que puedan distribuirse o venderse, o b) eliminar un excedente temporal de productos nacionales similares...", si bien se recomienda que estos contingentes sean temporales y no "más restrictivos de lo necesario". Otro grupo de excepciones al principio librecambista se refiere a la admisión de las restricciones cuantitativas a la importación para establecer el equilibrio de la balanza de pagos, aunque estas excepciones se admitan, aquí como en otros casos, siempre que se ajusten a ciertos requisitos o principios (III, C, 2). También se admiten las restricciones cuantitativas impuestas en cumplimiento de medidas tomadas de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (III, C, 5). Dos excepciones que son amplias, o que pueden serlo, son las que se refieren (III, G, 8 y 9) a las medidas tomadas como consecuencia de obligaciones

³ Podemos prever oposición al principio de la no restricción de las exportaciones por parte de aquellos países latinoamericanos que (como México, entre otros) han dictado disposiciones estableciendo tal restricción a la exportación de materias primas mientras no se hayan cubierto las necesidades del consumo o la industria nacional. En México, al menos, esta medida no se adoptó con carácter transitorio.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

para el mantenimiento de la paz y “la seguridad”, y las impuestas “en casos excepcionales” de acuerdo con una recomendación de la Organización.

Si a todo esto se añaden las numerosas propuestas que contiene el documento respecto al control de productos primarios, tendremos un cuadro bastante completo de las salvedades admitidas a la tesis librecambista, y es fácil darse cuenta de su amplitud. No hace al caso examinarlas una por una; sería meterse otra vez en la controversia librecambista-proteccionista, en las reivindicaciones de los países semicoloniales, etc., etc. Lo único que pretendemos en esta parte de nuestro examen es dar una idea de los esfuerzos que se precisa hacer para lograr un mínimo de acuerdo en materia de política comercial entre varias naciones simultáneamente.

IV

Donde las propuestas norteamericanas no transan con el proteccionismo es en lo relativo a discriminación, a privilegios. En el “Análisis de las propuestas” leemos que si las barreras al comercio suben demasiado “y especialmente cuando establecen discrímenes entre naciones” (p. 3) se crean resentimientos y se destruye la prosperidad; y más adelante: “se sugieren reglas para limitar las cuotas y los embargos a casos cuidadosamente definidos y para evitar privilegios en su aplicación” (p. 4). Entre los “Propósitos” de la Organización (I, 4) está el de *reducir* los aranceles y la “*eliminación* de cualquier forma de trato discriminatorio en el comercio internacional”. Los miembros de la Organización deben concertar convenios para “eliminar los regímenes preferenciales” (III, B, 1), y los miembros “deberán comprometerse a no imponer o mantener derechos de exportación que establezcan diferencias basadas en el destino de las mercancías exportadas” (III, B, 2). Cuando admite restricciones al comercio con objeto de ajustar las balanzas de pagos, dispone (III, C, 2*d*) que esas restricciones deben imponerse

PROPUESTAS COMERCIALES

aplicando de una manera "plena" el principio de la no discriminación. No habrá discriminación en las restricciones cuantitativas si se aplican "sobre una base que no discrimine entre las fuentes de abastecimiento de algún producto importado" (III, C, 3) y, por último, "los países asociados que mantengan o establezcan restricciones cambiarias deberán comprometerse a conceder al comercio que efectúen los demás asociados la igualdad de trato que en relación con todos los aspectos de esas restricciones dispone el Convenio sobre el Fondo Monetario Internacional"⁴ (III, F, 2).

El criterio sobre este punto es, pues, cerrado.⁵ Lo contrario iría contra todas las opiniones oficiales expresadas por Estados Unidos e Inglaterra en esta materia durante los últimos años. Los países latinoamericanos saben por experiencia en qué medida se ha resistido Estados Unidos a las preferencias comerciales interlatinoamericanas. Los países europeos saben muy bien cómo Inglaterra ha hecho fracasar algunos proyectos de uniones aduaneras, y cómo ha sostenido que el caso del Imperio Británico es distinto. Quien lea la prensa diaria norteamericana podrá darse cuenta de la intranquilidad que producen en Estados Unidos los pactos comerciales preferenciales que está celebrando la U.R.S.S. con sus vecinos y países ocupados.

No obstante, el problema de la unión aduanera era ineludible en este documento. Pero queda sin resolver; se le da una larga con objeto, seguramente, de no hacer de él un escollo infranqueable para un acuerdo: "Las disposiciones del Cap. III [Política Comercial General] no impedirán que un asociado... se incorpore a una unión aduanera, siempre que ésta satisfaga ciertos principios convenidos. Los asociados que deseen incorporarse a una unión aduanera

⁴ Véase el Art. VIII del Convenio sobre el Fondo Monetario Internacional. *El Trimestre Económico*, vol. XI, nº 3, pp. 505 ss.

⁵ Aunque resulta extraño que en el Cap. III, A, no se mencione, entre aquello a que se comprometerán los asociados, más discriminación que la referente a impuestos interiores y comercio de tránsito. Nada se dice sobre discriminación en la importación misma, quizá porque se deja para el apartado B del mismo capítulo.

EL TRIMESTRE ECONOMICO

deberán consultar a la Organización y poner a su disposición la información que le permita formular los dictámenes y recomendaciones correspondientes" (III, H. 2). Desde luego, esto, traducido a lenguaje llano, quiere decir: no me gustan las uniones aduaneras o, por lo menos, desconfío de ellas; como si lo digo con estas palabras no progresamos nada, vamos a dejar el asunto para el momento en que se presente el problema, pues no quiero que por su causa no haya acuerdo sobre los otros puntos.

De todos modos, el documento no pretende, ni podía pretender, la eliminación de golpe de los regímenes preferenciales ya existentes y sólo pide que se convenga en adoptar medidas para su supresión: "a) no permitir que los compromisos internacionales existentes se opongan a los acuerdos que se tomen sobre tarifas preferenciales; b) aceptar que todas las reducciones que se negocien sobre aranceles y en que figure la cláusula de nación más favorecida operarán automáticamente reduciendo o eliminando los márgenes de preferencia; c) no permitir en ningún caso que se aumenten los márgenes de preferencia sobre cualquier producto, ni se introduzcan nuevas preferencias" (III, B, 1). Otra puerta de escape parece ser la admisión de las "medidas de emergencia" (III, B, 3).⁶

Los inconvenientes en el terreno económico de la discriminación en comercio internacional son tan conocidos como las objeciones que se hacen a ella en el campo político. La palabra misma tiene un marcado tinte peyorativo. Discriminar contra las mercancías de un país se considera siempre como una ofensa para el país mis-

⁶ Se ha observado (*The Economist*, vol. cxlix, 15 de diciembre de 1945, p. 853) que en el documento no se condena la práctica seguida por Estados Unidos de hacer préstamos "atados", es decir, con obligación de gastarlos en Estados Unidos, aunque esto sea tan discriminatorio o más que cualquier acuerdo comercial bilateral o preferencial. Tampoco se dice nada sobre discriminación en tarifas de fletes marítimos. El artículo de *The Economist* es muy crítico de las propuestas en general, y sobre todo subraya el punto de que no se soluciona el problema fundamental de que Estados Unidos debería tener un fuerte excedente de importaciones.

PROPUESTAS COMERCIALES

mo, aparte de los daños económicos que sufren los productores excluidos, o las ganancias que dejan de percibir. Quien piense que esta afirmación peca de exagerada no tiene más que estudiar las reacciones que provoca en Argentina la exclusión de sus carnes del mercado norteamericano. La justificación económica de tal política es siempre muy difícil; si no lo fuera, y siguiendo con el mismo ejemplo, Estados Unidos no se vería forzado a inventar peligros para la salud de su ganadería en caso de importarse carnes argentinas. El hecho de que se alegue este supuesto peligro, en el que nadie cree, es una demostración bien palpable de que no se ha encontrado una justificación más plausible de la exclusión, y que se ha considerado necesario aferrarse a ésta tan mala a falta de otra siquiera sea ligeramente mejor.

Los consumidores del país que establece la discriminación se perjudican, y se perjudican, asimismo, los consumidores del país al cual se cierra el mercado en virtud de la discriminación. De acuerdo con un criterio librecambista integral, también podría demostrarse que salen, a la larga, perjudicados los consumidores del país a cuyo favor se hace la discriminación.

No vamos a elaborar esta tesis, pues es por demás conocida, pero hay un argumento favorable a la discriminación que nos parece interesante para nuestros países.

Su base es ésta: la elasticidad-ingreso de la demanda de nuestros productos de exportación es baja en los países de alto nivel de vida y alta en los países de bajo nivel de vida. Si América Latina aumenta sus compras de productos norteamericanos, aumenta concordantemente el ingreso de Estados Unidos, pero este aumento de los ingresos en Estados Unidos (además de ser proporcionalmente pequeño) no provoca un incremento apreciable de las compras norteamericanas de carne, trigo, café, azúcar, etc., latinoamericanos. Latinoamérica exporta precisamente aquellas mercancías que tienen en Estados Unidos una demanda inelástica y, por consiguiente, nuestro aumento de compras sólo tiene probabilidades de crear pro-

EL TRIMESTRE ECONOMICO

blemas de balanza de pagos, aun cuando el aumento de nuestras importaciones de procedencia estadounidense fuera acompañado de una (dudosísima) reducción de los derechos arancelarios que aún dificultan en estos momentos su entrada. Si, además de esto, admitimos, como la experiencia nos obliga a hacerlo, que no hay probabilidades de que Estados Unidos liberalice su arancel en aquellas partidas que pudieran interesarnos, a causa de la presión e influencia de los intereses creados, tendremos un nuevo dato para suponer la poca elasticidad-ingreso de la demanda norteamericana de nuestras exportaciones.

El siguiente paso es el conocido argumento de la protección a la industria incipiente. Pocos librecambistas han discutido que sea legítimo proteger las industrias nuevas durante sus primeros tiempos de vida, hasta que se encuentren en condiciones de competir con las ya establecidas de antiguo. De este argumento se ha hecho en nuestros países uso y abuso, se ha empleado para justificar proteccionismos de toda especie y, desde luego, es una justificación difícil de combatir a la corta, hasta que el tiempo nos ha demostrado su sinrazón en cada caso concreto. Pero el mal empleo del argumento no le quita validez.

Ahora bien ¿no cabría aplicar el argumento de la industria incipiente a la industria de un país extraño? Si admitimos que la industria nueva, en caso de resultar viable y costeable, provoca un aumento del ingreso nacional, y por definición éste es el caso, entonces, un aumento del ingreso de una nación en la cual la elasticidad-ingreso de la demanda de nuestros productos de exportación sea grande, no puede por menos de sernos favorable.

Brasil, Argentina (¿y por qué no China?) son países con bajo ingreso nacional, en que la elasticidad-ingreso potencial de la demanda de nuestras exportaciones es elevada. ¿Por qué un país latinoamericano no habría de conceder un trato favorable, *discriminatorio*, a la industria incipiente de estos países (a cambio del mismo trato para sus productos de exportación, o sin reciprocidad

PROPUESTAS COMERCIALES

alguna)? Todo lo que hagamos por aumentar el ingreso de los países que lo tienen bajo (más aún si, por añadidura, sus economías son más complementarias que competidoras) ha de repercutir directa o indirectamente en nuestras posibilidades de exportación (y en las de los países más adelantados).

El argumento puede elaborarse más con la tesis de la unidad óptima de producción. Esta quizá no pueda ser costeable en un país pequeño, que necesite un mercado mayor del que se encuentre dentro de la frontera nacional: el ingreso nacional del país *A*, con gran elasticidad-ingreso potencial de la demanda de nuestras exportaciones, aumentaría si pudiera establecer el grupo de industrias *a*, que, sin embargo, sólo podrían ser costeables con un mercado igual al de los países *A*, *B* y *C*, y que sólo se encontrarán en condiciones de competencia después de, digamos, 5 años de establecidas. ¿No es admisible que *B* y *C* concedan a los productos de ese grupo de industrias un trato favorable y discriminatorio, en la esperanza de que con el aumento del ingreso nacional en *A* este país compre mayor cantidad de sus exportaciones? Desde luego, ese aumento del ingreso también beneficiará al país *D*, que antes abastecía los productos contra los cuales se discrimina, pues tal aumento del ingreso creará demanda de *otros* productos de exportación del mismo país *D*. Ese resultado no se obtendría, o no se obtendría en la misma medida, si la discriminación fuere en favor del país *D*, pues es menor la elasticidad-ingreso de su demanda de nuestras exportaciones, y tampoco se lograría sin discriminación, porque el grupo de industrias *a* necesita una protección de industria incipiente en un mercado mayor del que puede proporcionar el país *A*.

Esta tesis no es sino un caso especial del argumento en favor de las uniones aduaneras, con la peculiaridad de que sólo es aplicable a países con gran elasticidad-ingreso de la demanda de importaciones.

Sin duda, con esto no queremos hacer una defensa cerrada de tales prácticas comerciales discriminatorias, sino sólo insistir en que

EL TRIMESTRE ECONOMICO

la discriminación no podría condenarse en todos los casos y, desde luego, debe observarse que la unión aduanera, no rechazada por entero en las propuestas, es la máxima discriminación imaginable.

V

En la sección relativa a "subsidios" encontramos que, salvo en casos de "plétora", "los países asociados se comprometerán a no tomar disposición alguna cuyo resultado sea el de vender un producto dado en los mercados de exportación a un precio inferior al que se fija a los compradores de un producto similar en el mercado nacional" (III, D, 2).

Aquí se está pensando en una política de dumping agresivo, cosa que no siempre es la finalidad que se persigue al vender una mercancía en el exterior a precios inferiores a los cobrados a los consumidores nacionales; o bien se piensa en un caso de competencia desleal, del tipo señalado en el "Análisis de las propuestas" (p. 8) y en la parte relativa a ocupación (B. Realización de los fines, 2): "Ninguna nación tratará de mantener la ocupación con medidas que puedan crear desocupación en otros países". La propuesta señalada en el párrafo anterior sobra si se llega a una definición de dumping, como en otro lugar se decide: los asociados se comprometen a "suscribir una definición general de las circunstancias en las que puedan aplicarse derechos compensatorios anti-dumping contra los productos importados de los países asociados" (III, A, 3). Si no se piensa en los casos de dumping agresivo no se ocurren objeciones a los subsidios para vender en el exterior más barato que a los consumidores nacionales. Si se piensa en ellos, la facultad de imponer derechos en su contra hace innecesaria esta cláusula, salvo en lo que concierne a las excepciones que en el mismo apartado (III, D) se señalan a la prohibición.

PROPUESTAS COMERCIALES

VI

En la parte relativa a igualdad de trato parece descubrirse cierta contradicción. Leemos (III, E, 1) que "los países asociados que practiquen el comercio estatal en cualquier forma deberán conceder igualdad de trato a los demás asociados. Con este fin, deberán comprometerse a que las compras y ventas en el exterior que efectúen sus empresas comerciales estatales se regirán sólo por consideraciones comerciales, tales como precios, calidad, vendibilidad, facilidades de transporte y condiciones de compra y venta". No parece que los autores del documento se hayan dado cuenta de que la igualdad de trato y las consideraciones comerciales pueden ser incompatibles. Las consideraciones comerciales son precisamente la causa del monopolio discriminatorio, y ha sido siempre una aspiración de todo vendedor (pocas veces realizada con plenitud) que cada cliente pague según su capacidad, o según la utilidad marginal que para él tenga la mercancía; es decir, ha deseado siempre reducir al mínimo en cada caso el margen del consumidor. Atendiendo a razones comerciales éste es el resultado más perfecto posible, pero difícilmente puede tal cosa resultar en una igualdad de trato.⁷ Lo que las propuestas establecen a continuación sobre "Monopolios de Estado de productos individuales" no soluciona el problema.

⁷ Los diferentes precios que ha obtenido Cuba por su azúcar en los últimos tiempos en Estados Unidos y en países latinoamericanos sería un buen ejemplo de esta situación, o, por lo menos, de las consecuencias de una situación oligopsónica por parte de Estados Unidos. ¿Cuba establece diferencias de precios porque no puede obtener los mismos en todos lados! Estados Unidos no ha dejado a Cuba seguir la política que el documento propone. ¿Debería Cuba cobrar a los países latinoamericanos el mismo precio que consigue obtener en Estados Unidos, o está justificado que cobre más? Por último, ¿debería Estados Unidos, de acuerdo con la tesis que aquí se propone (puesto que compra el azúcar cubano a través de una organización oficial), pagar a Cuba el precio máximo que ésta obtiene en otros lados?

EL TRIMESTRE ECONOMICO

VII

Se trata de establecer una Organización de Comercio Internacional, un mecanismo de consulta y colaboración (1, 1), crear medios para la expansión del comercio y desarrollo económico (1, 2), facilitar el acceso a las materias primas (1, 3) y fomentar la acción nacional e internacional para la expansión de la producción, el intercambio y el consumo de bienes, la reducción de aranceles... (1, 4).

Pero no se ve cómo la organización va a conseguir algunos de estos fines. Mientras cumpla su misión de recomendar medidas, criticar ciertas prácticas de acuerdo con una orientación determinada, todo va bien, pero cuando quiera "facilitar a todos los asociados, en términos de igualdad, el acceso al comercio y a las materias primas del mundo" ya entramos en un problema de pesos y centavos. Si el Fondo Monetario Internacional y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento no se obligan a facilitar fondos por recomendación de la Organización, los países se sentirán siempre en libertad de aplicar la política que más les agrade, cualquiera que sea su repercusión sobre el bienestar de otros, pues la justificación (razonable o irrazonable) de cualquier política comercial que perjudica al extranjero es la falta o insuficiencia de poder adquisitivo presente o futuro.

El único medio de acción que se propone es el compromiso de los asociados de "realizar su política comercial y sus relaciones internacionales de acuerdo con principios convenidos que formarán el articulado de la Organización" (C, 2), y según esto cualquier país puede sentirse con derecho a disfrutar sin moderación de las excepciones al libre comercio que el texto admite.

La labor de emitir recomendaciones debe considerarse utilísima, pero no parece que sea demasiado pesimista prever que, si la Organización cumple su cometido de acuerdo con el espíritu de las propuestas, se convertirá en un censor empedernido de las prácticas restrictivas de sus asociados. No es fácil concebir que un país esté

PROPUESTAS COMERCIALES

dispuesto a pertenecer a una organización que censure públicamente su política. Sin embargo, la única garantía de que una Organización de Comercio Internacional pueda funcionar con éxito es la voluntad de sus miembros de hacerla triunfar. Falta ver la medida en que un país esté dispuesto a seguir políticas que (con o sin razón) considere perjudiciales, y a hacerlo en beneficio de otros países, o bien la medida en que Estados Unidos (que logró sobornar a Inglaterra para que aceptara las propuestas como base de discusión mediante un sustancioso préstamo)⁸ será capaz de imponer el espíritu de estas propuestas haciendo uso de su enorme capacidad financiera, de sus posibilidades de represalias, etc.

⁸ Estando en prensa este artículo llega la noticia de la concesión por Estados Unidos de un préstamo a Francia, así como la información de que Norteamérica impuso, antes de hacerlo, la condición de que Francia aceptara los principios incorporados en el documento que comentamos. También se ha dicho en la prensa norteamericana que Estados Unidos no seguirá adelante con sus proyectados nuevos acuerdos comerciales recíprocos, o con la ampliación de los existentes, mientras no se inicie la discusión del documento. Esto demuestra hasta qué punto Estados Unidos ha puesto empeño en la empresa.