

INTRODUCCIÓN

El intercambio de mercancías a nivel internacional constituye uno de los aspectos fundamentales de las economías modernas, pues a través de él se articulan relaciones que definen el lugar geopolítico de los Estados en la comunidad internacional.

La naturaleza de las exportaciones e importaciones es un dato definitorio que, registrado en las balanzas comerciales, nos señala el grado de desarrollo de cualquier estado. Tres han sido y son los objetos susceptibles de intercambio entre países: *manufacturas* en sus variadas formas; *materias primas* o *productos básicos* y, finalmente, *las tecnologías* en sus múltiples variables.

Esta trilogía merciológica conforma el centro de la problemática desarrollo-subdesarrollo, dicotomía que históricamente ubica a un grupo de países en los niveles de la opulencia, frente a un vasto conjunto de países que superviven en el atraso y la dependencia.

Hay, en efecto, una simbiosis entre los exportadores de manufacturas y tecnología y los países avanzados, mientras las materias primas o productos básicos se inscriben en la geografía del subdesarrollo. Así, el comercio entre estados en nuestros días transita por las corrientes de dichos productos, concausando múltiples efectos y concatenando redes y flujos de intereses que se anidan en un espectro mayor de perfiles sociopolíticos, estratégicos y hasta militares.

Por ello es ilusorio, como hace algún tiempo se creyó, separar o segmentar los asuntos del comercio internacional de las otras variables que integran el intrincado orden económico y político internacional. El intercambio de mercancías refleja solamente situaciones de raíces más generales e históricas. Por ejemplo, el endeudamiento externo del Tercer Mundo, asunto financiero monetario, no es ajeno a los deterioros que las materias primas han tenido en los últimos años en relación a los precios de las manufacturas. Ese declive, cuantificado en los déficit comerciales externos, ha debido ser cubierto por empréstitos internacionales, como única forma de poder mantener precariamente el nivel de importaciones fundamen-

tales para los países en proceso de desarrollo. Es decir, los problemas financieros y monetarios tienen su explicación en los deterioros crónicos de los exportadores primarios, declives que a su vez se imbrican a inversiones extranjeras, traspasos tecnológicos, comercios cautivos monopolizados, etcétera.

Inscrito en dicho paradigma de análisis global, el presente estudio de derecho económico internacional se orienta a rescatar desde la óptica jurídica, no jurídicista, la evolución institucional que ha intentado regular el comercio internacional de las materias primas o básicos. De más está decir que este tipo de producto, geoeconómicamente situado en Asia, África y América Latina, por su tradicional "inviabilidad mercantil autónoma", escapa a los esquemas neoliberales que aún sobreviven para las manufacturas, inspirados en los principios del GATT y sus nuevos códigos internacionales en vigencia.

Varios factores determinan esa especie de *capitis diminutio* de las materias primas. La propiedad, las inversiones, los sistemas extractivos, la comercialización y hasta los consumos se han desplegado desde el fondo colonial a través de canales verticales e interiores a grandes empresas, generalmente radicadas en las metrópolis. Esta situación de dependencia ha ubicado a los productos básicos en mercados segmentados y caracterizados, y posteriormente penetrados de fuertes intervencionismos gubernamentales y transnacionales. A ese fenómeno se refiere nuestra expresión "inviabilidad mercantil autónoma".

A esa limitante se une la propia naturaleza de lo que conocemos como producto de base o materia prima. Originarios de la agricultura, productos como el café o el algodón, están expuestos a fenómenos incontrolables: plagas, sequías, heladas. Otros como los tropicales, perecibles por excelencia, sufren variaciones temporales en cuanto a precios, ofertas de estación, mantenimiento y preservación, transportes y seguros caros y, lo que es aún peor, la insuficiente infraestructura industrial para envase y elaboración en los propios campos de cultivo. Los minerales, graneros de la industrialización moderna, son extraídos en forma inerte y llevados a plantas de refino y procesamiento a las metrópolis, en donde se obtienen enormes ingresos por concepto de otros subminerales e insumos, adheridos al producto principal.

Todo lo anterior ha significado y significa un subsidio permanente que los países dependientes otorgan a los centros industriali-

zados, subsidios que van más allá de los precios de transferencias, o impuestos que históricamente se han negociado.

Pero, además, los precios mundiales de las materias primas escapan al control e influencia de los países productores, pues dependen de la demanda global, misma que está ligada a las políticas o a la coyuntura económica de los países importadores industrializados, a las variaciones de los gustos de los consumidores (inducidos por medios de comunicación masiva), a los cambios tecnológicos y a la sustitución de productos naturales por sintéticos o, también, frecuentemente, a las barreras arancelarias y no arancelarias y otros obstáculos técnicos a su comercialización como prevenciones sanitarias, etcétera.

Dichas variables se han reflejado en los ingresos de las exportaciones, las que han decrecido en la misma proporción que ha aumentado el endeudamiento de los países periféricos, expediente crónico que ha permitido cubrir los niveles mínimos de importaciones necesarias para mantener precariamente funcionando a dichas economías.

El fenómeno recurrente descrito, de enorme impacto en las balanzas de pago, ha llevado al Tercer Mundo a plantear diversos sistemas tendentes a estabilizar los ingresos de sus exportaciones. Tales sistemas podemos agruparlos en tres: *a*) intervención sobre el mercado de los productos básicos; *b*) garantía de adquisición y precio, y *c*) compensación sobre las pérdidas. Los dos primeros sistemas mencionados, es decir, la actuación *a priori* en los mercados vía precios garantizados y ofertas convenidas, constituyen la preocupación medular de este estudio que intenta hacer un seguimiento histórico, desde los inicios de la cartelización privada, al recientemente Programa Integrado de Productos Básicos. Dicho rescate histórico lo hacemos desde la óptica amplia y comprensiva del nuevo derecho económico internacional.

Respecto al sistema de compensación o *a posteriori* diremos que se trata de un sistema sustancialmente de seguro que actúa *ex post* sobre pérdidas derivadas de cantidad y precio. La Compensatory Financing Facility (CFF) se creó al interior del Fondo Monetario Internacional, en 1963, y fue actualizado y reformado en 1966 y 1975, respectivamente.

Dicho esquema opera cuando un miembro del Fondo sufre una dificultad pasajera, imputable a una baja de ingresos por exportaciones a causa de fuerza mayor y se compromete a enfrentar dicha

crisis, adoptando lineamientos señalados por el propio Fondo. Cumplidas dichas condiciones, el país en cuestión puede efectuar retiros, a título de préstamo, en condiciones menos gravosas, reembolsables en plazos de tres a cinco años, por un monto no superior a 50 o 75% de su cuota de participación en el Fondo.

El sistema, si bien opera como un seguro de riesgo, no ha podido enfrentar globalmente las pérdidas de los ingresos por exportaciones de todo el Tercer Mundo, tanto por la limitación de los recursos disponibles del propio Fondo, como por las ya crónicas bajas anuales de dichos ingresos, que desvirtúan el carácter transitorio, esencial de la CFF.

El título que hemos elegido, *El régimen jurídico de los productos básicos en el comercio internacional*, apunta a describir, básicamente, cuatro grandes esquemas regulatorios subsistentes en el área: los Acuerdos Internacionales de Productos Básicos (AIPB), que tienen en la Carta de La Habana su fuente jurídica mediata, el Programa Integrado de Productos Básicos y sus dos instituciones fundamentales: los nuevos Convenios de Productos, cuyo paradigma lo encontramos en el del Caucho Natural, y el Convenio Constitutivo del Fondo Común para los Productos Básicos, para concluir describiendo las Asociaciones de Países productores-exportadores de materias primas, que siguen los lineamientos de la OPEP y el CIPEC.

Dicha temática la complementamos con dos subtemas no menos importantes. La Convención de Lomé, tratado de comercio internacional que sienta precedentes jurídicos importantes y la posición actual de México frente al lento pero seguro despegue tanto de los nuevos convenios como del Fondo Común, pilares esenciales del Programa Integrado, elaborado tesoneramente por las Conferencias Mundiales de Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Finalmente, estamos conscientes que las regulaciones jurídicas de un sector tan vital para nuestros países no son suficientes para variar la tendencia secular que afecta a esta área de los países periféricos. Si bien, como el lector apreciará, se ha avanzado mucho en el plano técnico-jurídico, falta aún, quizás, la vertiente definitiva global que pasa, necesariamente, por reestructurar, cualitativamente, las relaciones económicas internacionales y echar las bases reales de interdependencia y solidaridad en el arduo horizonte de un Nuevo Orden Económico Internacional.

Jorge WITKER