

Biblioteca



NACIONES UNIDAS

CONSEJO
ECONOMICO
Y SOCIAL



GENERAL

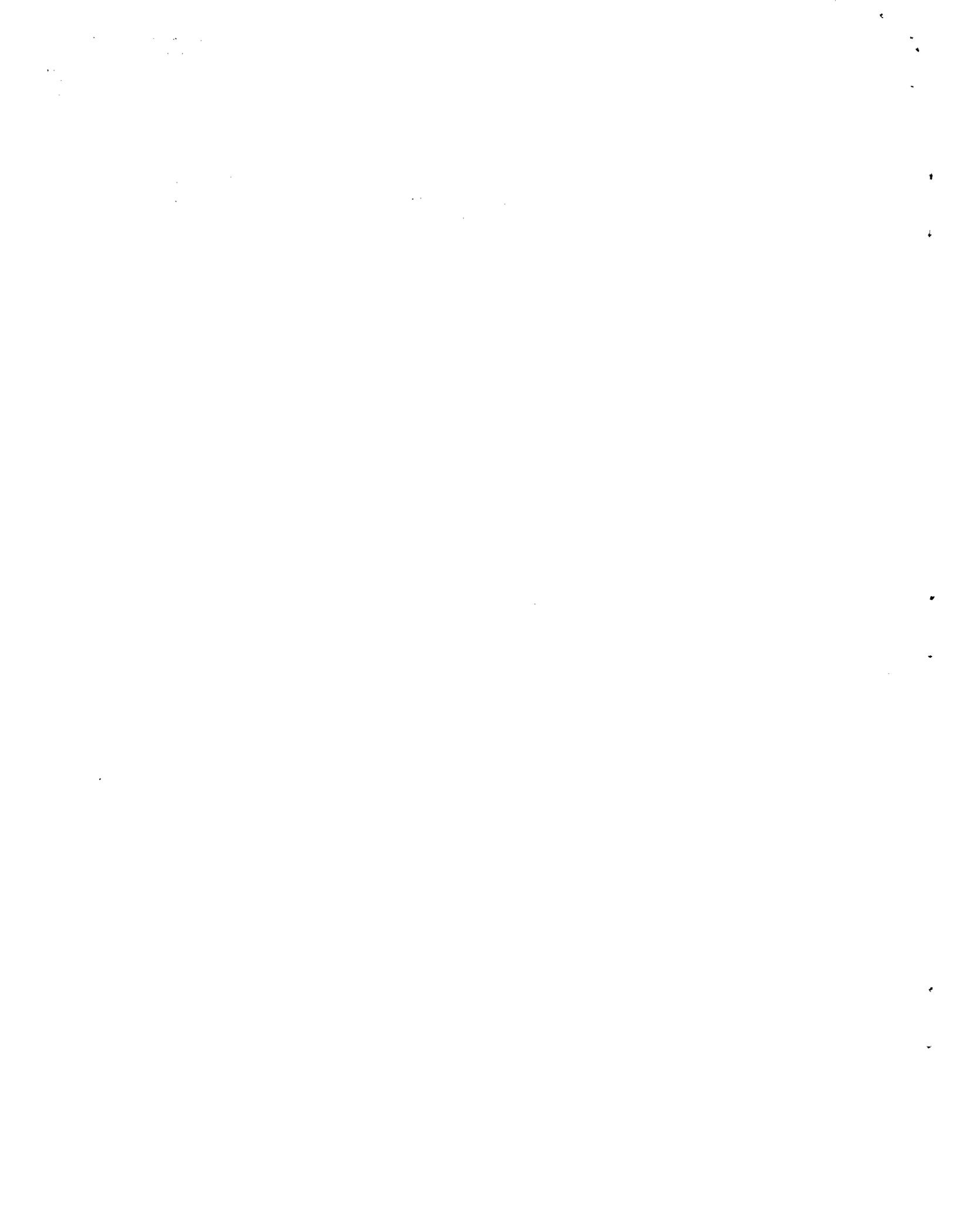
E/CEPAL/1055
Octubre de 1978

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina

EL RECRUDECIMIENTO DEL PROTECCIONISMO EN LOS
PAISES INDUSTRIALES



1. Introducción

La recesión mundial del período 1973-1975 hizo que se reforzaran las presiones proteccionistas de los países desarrollados, agravando el cuadro que ha afectado permanentemente a los países en desarrollo desde tiempo atrás. El aumento del desempleo y la caída de la demanda en varios sectores trajeron a la superficie problemas estructurales de largo alcance que afectaban a las economías de los países industrializados. Entre ellos cabe citar la continua declinación de la productividad en ciertas áreas, y la tendencia a aumentar el nivel general de los salarios reales y a reducir las diferencias de salarios entre los distintos sectores productivos, lo cual disminuye la competitividad internacional de sus bienes.

A esos factores se agregan el mejor aprovechamiento de sus ventajas comparativas por los países en desarrollo, en ciertas actividades; el incremento de la capacidad productiva mundial en varios sectores y los problemas del sistema monetario y financiero internacional de corto plazo.

Adviértase, sin embargo, que todos estos hechos tuvieron origen en el seno mismo de los países industrializados, sin que los países en desarrollo hubiesen contribuido a su origen o a su propagación. Muy al contrario, son los países en desarrollo los que están sufriendo las consecuencias de la falta de adopción oportuna de medidas en las economías industrializadas para hacer frente a los problemas que se quieren resolver mediante la intensificación del proteccionismo.

La nueva política proteccionista de los países industriales no constituye un fenómeno aislado ni transitorio. En una estructura ya existente, se va produciendo la incorporación a las políticas comerciales de los países desarrollados, con carácter permanente, de instrumentos y modalidades de protección adicionales. Así, se hace uso cada vez más generalizado de medidas no arancelarias (restricciones cuantitativas, derechos compensatorios, subsidios a la producción interna, etc.), con lo cual los aranceles disminuyen su importancia relativa como instrumento para regular el comercio de países industrializados y modalidades como los acuerdos "voluntarios" de limitación de exportaciones y acuerdos de organización de mercados que incorporan el

/consentimiento forzado

consentimiento forzado de los países en desarrollo (que lo dan para no verse expuestos a restricciones que podrían ser más severas), adquieren de este modo una legitimación que favorece su permanencia.

Esas medidas, que se han aplicado con carácter más o menos general, han tenido consecuencias especialmente desfavorables para las exportaciones de los países en desarrollo.

La política proteccionista se aplicaba tradicionalmente de un modo general a ciertos productos básicos de exportación de los países en desarrollo, y abarcaba - según el mercado importador - bienes como el azúcar, el café, las carnes, los productos lácteos, los cereales y algunos metales. Ultimamente se ha aplicado a productos como los artículos de acero, calzado, textiles, artículos de cuero, flores naturales, soja, cobre, zinc y artículos electrodomésticos y electrónicos livianos. Si bien los productos básicos siguen constituyendo el grueso de las exportaciones de los países latinoamericanos, son los que se han enumerado - entre otros - los que han dado mayor dinamismo al sector exportador latinoamericano y han acrecentado su capacidad de importar, condición indispensable para un mayor crecimiento económico y la atenuación de la pobreza crítica.

Hay que anotar otro aspecto. Muchos de esos bienes debían producirse en los países en desarrollo, mediante una reconversión industrial que condujera a transformaciones en la estructura productiva del norte y del sur, de manera que en uno y otro se lograra un crecimiento más dinámico. Los principios del comercio internacional elaborados por el norte, y que constituyen el marco institucional en que éste se desenvuelve, otorgaron un papel central a las ventajas comparativas cuya aplicación se recomendó insistentemente al sur. Contrasta esta prédica persistente con la situación actual, en que los países industriales se apartan fuertemente de estos principios en el momento en que se presenta la posibilidad concreta de aprovechar más eficazmente ventajas comparativas de países en desarrollo y lograr una más equitativa división internacional del trabajo.

/La secretaria

La secretaría de la CEPAL, teniendo en consideración los elementos descritos, resolvió abordar un análisis técnico de la política proteccionista de los países industrializados y sus efectos en las exportaciones latino-americanas, que sirviera de orientación para las acciones que los países de la región deberán adoptar frente a este problema.^{1/}

Las conclusiones de ese análisis configuran un cuadro que causa preocupación. Las consecuencias principales de la nueva política proteccionista se han hecho sentir ya concretamente en las exportaciones de países latino-americanos. Pero se manifestarán aún con mucho mayor rigor en el futuro, si oportunamente no se toma conciencia de la gravedad real del problema, y se aprueban medidas para modificar su actual tendencia.

2. ¿Una nueva política?

A partir de la Segunda Guerra Mundial, los países occidentales estructuraron un complejo mecanismo de normas y prácticas, especialmente en el seno del GATT, que constituye el actual sistema de comercio internacional. En las últimas décadas, excepto en el período 1973-1974, se produjo un intenso crecimiento del comercio mundial, con tasas de expansión muy superiores a las de la producción mundial.

Por otra parte, los países en desarrollo han tratado de incorporar en ese sistema, a lo largo de un proceso de duras y difíciles negociaciones, un conjunto de principios que reconocen su situación particular en la comunidad internacional, y de establecer medidas destinadas a cambiar los términos de su actual inserción en el sistema económico internacional. Estos esfuerzos están destinados a dar vigencia plena a algunos principios - como el de no reciprocidad y el de tratamiento preferencial y diferenciado - que hasta ahora han tenido una aplicación práctica restringida.

Ahora bien, las medidas proteccionistas que han sido mencionadas en las páginas anteriores han dejado de ser prácticas que se aplican ocasionalmente para resolver problemas coyunturales de extrema sensibilidad y de carácter transitorio, como lo establecen los principios del GATT. Están configurando de hecho una política sistemática, que significa un retroceso a pautas de comercio internacional que se creían superadas.

^{1/} Véase Pedro Mendive, "El nuevo proteccionismo comercial y el desarrollo de América Latina" (E/CEPAL/L.182).

En estas circunstancias, las discusiones relacionadas con el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional pueden aparecer desprovistas de sentido.

Como se sabe, los países en desarrollo, excluidos los exportadores de petróleo, han visto declinar su participación relativa en el comercio mundial. En los pocos casos en que consiguieron mantener el dinamismo de su comercio, diversificar sus exportaciones o lograr una incipiente penetración en el mercado de manufacturas, lo hicieron sobre la base de su propio esfuerzo, siendo muy pequeño el efecto de las ventajas otorgadas por países industrializados a través del sistema generalizado de preferencias. Ahora, la nueva política proteccionista puede condenar al fracaso esos esfuerzos y, paralelamente, restar posibilidades de realización práctica a cualquier reestructuración del sistema económico vigente, al afectar de manera sistemática la participación de los países en desarrollo en el comercio mundial, especialmente de manufacturas.

3. Permanencia de la estructura proteccionista y consolidación de sus nuevas formas

Los países desarrollados en conjunto mantienen un sistema amplio de franquicias arancelarias sobre un 40%, aproximadamente, de sus importaciones, de suerte que la tasa media ponderada del arancel es baja. En realidad esa tasa fue bajando con el transcurso del tiempo y tras amplias negociaciones multilaterales. Así, en ocho países desarrollados la tasa media sobre los productos gravados era superior al 50% en 1950, de 26% en 1956, de 18% con motivo de la negociación Dillon (1961) y de cerca de 9% tras la negociación Kennedy (1967).

No obstante, sobre estas comprobaciones cabe hacer dos observaciones fundamentales. La primera, que paralelamente a esa reducción de la tasa media se ha ido construyendo todo un sistema de medidas no arancelarias que, además de neutralizarla, han establecido un tipo de proteccionismo que se ha insertado en la estructura permanente que caracteriza a las políticas comerciales-económicas de los grandes países industriales. La segunda, que aquellas reducciones arancelarias no han modificado un rasgo fundamental de la estructura de los sistemas arancelarios de esas naciones que es particularmente importante para

/los países

los países en desarrollo: el escalonamiento tributario según el grado de elaboración de los bienes, con tasas arancelarias más altas sobre los bienes finales que sobre los insumos importados.

Esto determina que se otorgue a dichos bienes finales - o mejor dicho, a sus factores productivos - una tasa efectiva de protección que es dos y hasta tres veces superior a la tasa nominal del arancel. Así, en 1976 una tasa nominal que en los Estados Unidos es de 42.5% para los productos textiles y sus manufacturas, se transforma en una tasa efectiva para determinados productos de cerca de 100%. En el Japón, para los alimentos procesados y los productos textiles y sus manufacturas se han calculado tasas efectivas de 68 y 45%, respectivamente, en tanto que para los chocolates elaborados son de cerca de 100%. Lo mismo puede decirse de la Comunidad Económica Europea, donde la aplicación de un complejo sistema de medidas no arancelarias sobre materias primas agrícolas y alimentos elaborados hace imposible calcular la tasa efectiva de protección sobre este último grupo de productos, pero no por ello resulta menos efectivo para reducir las compras de estos bienes desde países de América Latina.^{2/}

Estas altas tasas efectivas de protección, que recaen principalmente sobre productos en que los países latinoamericanos son real o potencialmente competitivos, limitan el desarrollo de sus industrias y su acceso al mercado mundial.

En otros casos en que el arancel no es un obstáculo, por lo menos insalvable, influyen casi exclusivamente las medidas no arancelarias. Esto sucede con una gran variedad de materias primas o insumos, de suerte que estos bienes que ingresan al mercado mundial con precios - más arancel - bajos, son limitados cuantitativamente para que sean complementarios pero no competitivos de la producción interna. La aplicación de este principio se repite en todos los mercados que han sido objeto de estudio. De esta forma se hace efectivo el escalonamiento arancelario por grado de elaboración, que en un sentido económico actúa como un impuesto a los productos importados y como un subsidio al establecimiento de actividades productoras de ellos dentro del país protector.

^{2/} Véase Pedro Mendive, op.cit.

Una idea cuantitativa exacta de la utilización de aquellas medidas no arancelarias se obtiene de la siguiente comprobación. En 1 051 partidas arancelarias que abarcan exportaciones de América Latina por más de 8 000 millones de dólares anuales, se identificaron unas 400 aplicaciones de medidas de esa índole, principalmente cuantitativas y sanitarias, por los Estados Unidos. En la CEE en 479 partidas que cubren unos 8 000 millones de dólares anuales, se identificaron unas 300 aplicaciones de medidas no arancelarias, de una variedad no registrada en otros mercados. En el Japón, en las 431 partidas investigadas, que representan 3 600 millones de dólares anuales, se identificaron unas 100 aplicaciones de dichas medidas. Estas 800 aplicaciones de medidas no arancelarias, cuya proliferación es un rasgo básico del nuevo proteccionismo, no incluyen impuestos internos. Tampoco incluyen aquellas disposiciones que voluntariamente adopta el país exportador para evitar la aplicación de medidas restrictivas bilaterales,^{3/} las que han adquirido gran importancia práctica en los últimos años.

Las distorsiones que ocasiona en las corrientes comerciales toda esta estructura proteccionista afectan a las economías internas de los países en desarrollo, pues retardan su crecimiento y otorgan una configuración particular a su estructura productiva, al empleo de mano de obra y a la canalización y cuantía de sus inversiones.

4. Tipos de restricciones aplicadas a algunos productos de interés para los países latinoamericanos

Una ilustración de todo lo anterior puede hacerse por lo que acontece con productos que son de importancia para América Latina, como acero, productos textiles, calzado, artículos de cuero, azúcar, conservas de pescado, soja, flores naturales, zinc y cobre, según autorizadas fuentes de algunos países de la región.

Se utilizan en los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea, como elementos restrictivos fundamentales, los siguientes: restricciones voluntarias y cuantitativas para acero, calzado, soja, azúcar (Estados Unidos), conservas

^{3/} Véase, Pedro Mendive, op.cit.

/de pescado,

de pescado, flores, zinc y cobre (estos dos últimos pendientes de decisión); la decisión de aplicar derechos compensatorios si no se limitan voluntariamente las exportaciones, o la amenaza de aplicar cuotas globales o bilaterales a productos como calzado, artículos de cuero y flores; la obligación de celebrar convenios bilaterales restrictivos sobre la base de cuotas, como el acuerdo textil multifibras; derechos variables; impuestos internos específicos y cuotas para las carnes, etc.

Se ha confirmado que entre los países latinoamericanos que se han visto afectados por estas medidas figuran Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador y Perú.

En un estudio reciente de la Secretaría de la UNCTAD se examinan las restricciones más importantes aplicadas recientemente en el ámbito mundial. Entre éstas se presentan: la aplicación automática de medidas restrictivas mediante un mecanismo de precios de activación ("trigger prices"); la negociación de limitaciones voluntarias de la exportación, con o sin regulación gubernamental directa; los acuerdos de comercialización regular, y la extensión de los procedimientos anti-dumping, que crean un clima de incertidumbre. Todo esto configura la nueva política definida como la de "comercio libre organizado".^{4/}

5. El proteccionismo tiene efectos adversos en las políticas de desarrollo

Las iniciativas adoptadas por los países industrializados en defensa de su balance de pagos y su empleo, que se expresan en medidas cuantitativas y conducen a acuerdos de organización de mercados, trasladan estos problemas a los países en desarrollo. En la mayoría de los sectores afectados por estas medidas la producción y las exportaciones están predominantemente en manos de empresas nacionales y no pertenecen al circuito de alguna empresa transnacional. La importancia de este hecho no puede pasar inadvertida, ya que como se ha señalado en varias oportunidades, las casas matrices de tales

^{4/} Véase "Aumento del proteccionismo y mantenimiento del statu quo en lo relativo a las barreras comerciales contra las importaciones procedentes de los países en desarrollo", TD/B/C.2/194, 21 de marzo de 1978.

empresas definen estrategias de distribución mundial de la producción y del comercio, que no siempre coinciden con los intereses de los países en desarrollo.

Algunos países en desarrollo, particularmente los latinoamericanos, se hallan en una fase de desarrollo caracterizada por economías que tratan de proyectarse al exterior, superando aquella de sustitución de importaciones realizada exclusivamente en el marco de cada mercado nacional, al amparo de una barrera proteccionista muy alta. Esta política contribuye a una más eficiente especialización productiva en el sistema económico actual.

Para conseguir esa finalidad algunos países en desarrollo introdujeron reformas sustantivas en sus políticas arancelarias, monetarias y cambiarias, y estructuraron un sistema de promoción de exportaciones. Se inspiraron en el que en el pasado utilizaron los países industrializados, que incluye medidas cambiarias y arancelarias e incentivos fiscales y financieros destinados a apoyar las exportaciones durante la búsqueda inicial de mercados externos, y a compensar los mayores costos de este período.

Tal sistema de promoción ha sido una de las claves de los exitosos esfuerzos de algunos países latinoamericanos por diversificar sus exportaciones, no sólo de manufacturas sino también de algunos productos primarios no tradicionales. En un examen detenido de los sistemas de promoción de cuatro países latinoamericanos (Argentina, Brasil, Colombia y México) se muestra que estos sistemas han tenido y tienen efectos decisivos en el crecimiento y diversificación de las exportaciones de estos países.^{5/}

Sin embargo, algunas de las nuevas medidas de los países industrializados neutralizan los efectos de los incentivos latinoamericanos, a través de la imposición, o amenaza de aplicación, de derechos compensatorios.

Las consecuencias de la aplicación de esa política son mucho mayores de lo que aparece a simple vista, cuando se estudian los casos concretos en que se empleó. Han desalentado a empresas que incluían planes de exportación en sus programas, empleando el mecanismo de promoción de las exportaciones, de

^{5/} "Políticas de promoción de exportaciones", E/CEPAL/1046, octubre de 1977.

modo que la utilización de estas medidas proteccionistas no sólo han estancado corrientes de comercio ya existentes o eliminado nuevas corrientes, sino que también han disuadido a exportadores potenciales antes de que emprendan actividades de comercio exterior y realicen inversiones para iniciar o ampliar exportaciones.

6. Acceso a las fuentes de materias primas

En la mayoría de los casos el mecanismo de promoción de los países en desarrollo establece diferentes incentivos cuyo propósito es estimular la exportación de bienes con el mayor valor agregado posible, y en algunos países se ha llegado a desincentivar o prohibir la exportación de materias primas sin elaboración. Esa política de incentivos escalonados tiende a ser neutralizada por la política arancelaria opuesta y simétrica de gravámenes escalonados que aplican los países industriales. Como se ha dicho, estos últimos imponen aranceles bajos o nulos a la importación de materias primas, y aranceles altos a la importación de bienes con mayor grado de elaboración.

A partir de la Conferencia sobre Cooperación Económica Internacional, realizada en París, los países industrializados han insistido en la incorporación de un nuevo principio al sistema económico internacional - el del libre acceso a las fuentes de materias primas -, que podría significar la aplicación de medidas restrictivas o neutralizadoras del sistema de promoción de los países en desarrollo, o del control soberano de sus recursos naturales.

7. La negociación bilateral

Durante muchos años se realizaron serios esfuerzos por dar el carácter de multilaterales a las relaciones económicas, y para lograr la vigencia de ciertos principios colectivos que cautelasen el imperio de la justicia y la equidad en esas vinculaciones.

La reciente proliferación de acuerdos "voluntarios" de limitación de exportaciones, que se han visto obligados a suscribir varios países en desarrollo, muestran una muy peligrosa tendencia regresiva. Son negociaciones que no se inspiran en los conceptos arduamente elaborados en los foros

/internacionales, sino

internacionales, sino que emanan de confrontaciones sin reglas de juego preestablecidas, en las que cada parte depende de su propio poder de negociación. Como es natural, los países en desarrollo, aislados y con muy escasa capacidad de regateo, se encuentran en situación de clara desventaja frente a los países industrializados.

Por otra parte, los nuevos "acuerdos de organización de mercados", de los cuales el Acuerdo Multifibras es el mejor ejemplo, pueden convertirse en instrumentos para mantener la situación presente y dejar a los países en desarrollo a merced de la coyuntura internacional existente en todo lo que haga a la expansión del sector colocado bajo las previsiones de esos "acuerdos". Si ellos tuvieran carácter generalizado y abarcaran muchas de las áreas productivas su empleo podría merecer un estudio más cuidadoso, pero ocurre que hasta ahora sólo afectan a los sectores en los que los países en desarrollo han mostrado poseer ventajas comparativas. En otras palabras, es un mecanismo utilizado principalmente para regular el comercio de los países en desarrollo, que tiene efectos negativos sobre sus economías.

8. Medidas restrictivas que escapan a los acuerdos de negociación

Además de las medidas proteccionistas estudiadas se aplican otras en diferentes mercados que por su concepción, naturaleza y oportunidad de aplicación escapan a la letra - aunque no al espíritu - de los acuerdos adoptados en foros de negociación, el principal de los cuales es sin duda el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Esas medidas - restricciones estacionales, derechos variables, componentes variables, elementos móviles, diversos tipos de licencia, impuestos internos específicos, incluso discriminatorios, etc. - constituyen en general una categoría de restricciones que hasta el presente no ha sido objeto de negociación aceptable, pese a que puede incluso trazar una determinada política sectorial.

Así acontece, por ejemplo, con la política agrícola de la Comunidad Económica Europea. Medidas de esa índole permiten mantener aranceles bajos y aun nulos, sin que por ello se pierda la defensa del mercado interno frente a importaciones de menor precio cif. Por ejemplo, para algunos productos
/de exportación

de exportación latinoamericanos fundamentales, como el trigo, el maíz y el azúcar, se mantiene un arancel nulo; pero con la aplicación de algunas de aquellas medidas se eleva el precio del productor externo más eficiente por encima de aquel del productor menos eficiente de la CEE, no obstante que en aquellos casos las diferencias de precios - sin gravámenes - en favor del país exportador sea a veces cercano al 100%. Medidas de esta naturaleza, que la CEE declaró enfáticamente no negociables en las actuales negociaciones Tokio que tienen lugar en el GATT, tienden a perpetuarse dentro de la estructura proteccionista permanente que integra la política económica de los países desarrollados.

9. Conclusión acerca de la situación actual

La consistencia de la nueva política proteccionista llama la atención. Restringe la participación de los países en desarrollo en el comercio mundial; coloca bajo el control de los países industrializados las posibilidades de expansión de sus sectores productivos más dinámicos; neutraliza su mecanismo de fomento productivo y de promoción de las exportaciones; constriñe o discute el derecho de estos países a la libre disposición de sus recursos naturales y, finalmente, los conduce a instancias bilaterales en las que las naciones industrializadas disponen de la mayor capacidad de negociación.

De todo lo aquí resumido, se infiere una realidad simple. Los instrumentos de política económica y comercial son esencialmente instrumentos de política y en tal sentido sirven a los intereses de quienes tienen poder para imponerlos. No hay principios inmutables de comercio internacional, y mucho menos cuando ellos protegen los intereses de los países en desarrollo. Por esto no basta la existencia del derecho, sino que es preciso desarrollar una constante actividad para defenderlo y crear una clara conciencia de que con ello, en última instancia, se habrá de beneficiar toda la comunidad internacional. Todo esto reclama más que nunca la acción solidaria de los países latinoamericanos y los demás países en desarrollo.

10. Los efectos previsibles sobre la evolución futura del proteccionismo y las corrientes comerciales de las actuales negociaciones comerciales multilaterales

Cuando en septiembre de 1973 se adoptó la Declaración Ministerial de Tokio que dio inicio a las actuales negociaciones en el GATT, se buscó establecer un nuevo marco para el comercio internacional que se lograría con el desmantelamiento de las existentes barreras proteccionistas - en particular las de tipo no arancelario - y el mejoramiento del marco institucional para someter a una disciplina más eficaz dicho comercio. Con el estancamiento económico y el desorden monetario que sobrevino después, aquel objetivo de liberalizar el comercio entró en conflicto con las políticas que se adoptaron en los países desarrollados, no ya para lograr aquella liberalización, sino para conservar el nivel del empleo y de la actividad económica que, en su mayoría, son políticas de clara inspiración proteccionista. En otras palabras, se busca ahora congelar las grandes corrientes comerciales, con abstracción de los intereses de los países en desarrollo.

A este respecto, un rápido examen de las ofertas de reducciones arancelarias efectuadas por tres grandes mercados (Estados Unidos, Japón y la CEE), permite concluir que si bien constituyen un acuerdo en principio de reducción de aranceles, tal reducción no sería tan amplia ni tan profunda como la lograda en las negociaciones Kennedy. Esto ocurre porque las rebajas en los productos agrícolas - incluidos los tropicales - son de escasa significación, y porque la fórmula lineal de desgravación admite desviaciones, alteraciones y excepciones de aplicación.

Por otra parte, en varias áreas de la negociación se está dando forma - sin participación mayor de los países en desarrollo, que han quedado de hecho al margen - a un conjunto de propuestas en esencia dirigido a consolidar la actual situación en materia de distribución de mercados y de políticas aplicadas por los países industrializados. No rige ya en aquellas negociaciones el intento de liberalizar el comercio, sino simplemente el de evitar un mayor deterioro de las reglas del juego, y el de permitir que cada país desarrollado mantenga su actual participación en el comercio por sectores.

/Lo anterior

Lo anterior no significa que de las negociaciones no vaya a surgir nada nuevo en cuanto a las reglas que rigen al comercio internacional. Mediante los proyectos de códigos de conducta en materia de derechos compensatorios y subsidios, salvaguardias, aforos, compras del Estado, y normas y reglamentos técnicos, los países desarrollados que los han redactado llegarán seguramente a un acuerdo que dé mayor certidumbre de aplicación a las reglas que se adopten, y que sólo modificarían las actuales en el sentido de otorgar mayor "transparencia".

En lo que atañe a la modificación del GATT, marco jurídico que desde 1948 viene rigiendo el comercio internacional en proporción creciente, las esperanzas de dar claridad y valor normativo a la reciprocidad relativa y de introducir el trato especial y diferenciado aceptado en la Declaración de Tokio quedan, por lo que puede preverse, en el simple plano declarativo.

Cabe finalmente señalar que lo que se desprenda en definitiva de las negociaciones en todos esos aspectos institucionales, constituirá o podrá constituir una amenaza potencial para corrientes comerciales de muchos países en desarrollo, frustrándose para ellos un nuevo y laborioso intento de que se reconozcan internacionalmente, con valor normativo, sus legítimos intereses comerciales y de desarrollo económico.

11. Temas prioritarios que deberán considerarse

De lo expuesto en las páginas anteriores, se infiere claramente que cuatro son los temas fundamentales en los cuales es imperioso profundizar, si es que alguna acción práctica ha de realizarse para aminorar o superar el grave problema que plantea el proteccionismo.

El primero de ellos lo constituye el análisis global y pormenorizado de las circunstancias que han llevado al actual recrudecimiento proteccionista. Entre éstas se hallan la crisis del sistema monetario internacional y la recesión con inflación - teniendo en cuenta especialmente el carácter de problemas de mediano y largo plazo, y no sólo de corto plazo, que ellas revisten; las dificultades con que tropiezan en la práctica las políticas de reconversión industrial de países desarrollados, y las actitudes de sectores internos que las resisten.

/El segundo,

El segundo, la magnitud y característica de este proceso (tanto ahora como en años anteriores), las formas en que se ha manifestado su tendencia a institucionalizarse, y la posible evolución consagratoria - aunque con reglas de juego más claras - de los sistemas proteccionistas imperantes hoy en los países desarrollados.

El tercero de los temas que surge espontáneamente de aquellas consideraciones es el efecto del nuevo proteccionismo en las economías de los países en desarrollo, considerando las presiones por establecer estructuras estratificadas intolerables en el concierto de la economía mundial.

El cuarto y último de estos temas prioritarios está constituido por las posibles acciones para aliviar los problemas que crea hoy el recrudecimiento proteccionista, incluidas aquellas que podrían adoptarse en el ámbito nacional, regional y mundial, para su ordenado desmantelamiento. En este tema cabe, por supuesto, el análisis de los diversos foros en que convendría examinar líneas de acción factibles, y la estrategia para la negociación que se realice, separada o conjuntamente, con los países desarrollados.

