

ALGUNOS ASPECTOS DE LA ESTABILIZACIÓN DE PRECIOS DE MATERIAS PRIMAS

ALEJANDRO BOHRISCH*

RAÚL PREBISCH, SECRETARIO General de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y uno de los más eminentes portavoces de los países en desarrollo, declaró en un discurso pronunciado en el *Überseeklub* de Hamburgo que todos los esfuerzos realizados entre 1952 y 1962 para incrementar los recursos disponibles, tanto de fuentes públicas como privadas para asistir a los países subdesarrollados, se vieron neutralizados por las pérdidas sufridas por éstos en su comercio exterior debido a las desfavorables relaciones en el intercambio.¹ Esta evolución desfavorable en los términos de intercambio se plantea como uno de los factores más importantes que determinan la insuficiente formación de capitales en los países subdesarrollados y es la base del argumento esgrimido por los países en desarrollo en favor de la estabilización de los precios de las materias primas, los cuales, junto con los precios de importación de los artículos procedentes de los países industrializados, establecen los términos de intercambio.

Dentro de este contexto, los problemas que se plantean en el presente artículo quedan comprendidos en los siguientes cinco puntos: causas de la inestabilidad de los precios de materias primas, consecuencias de dicha inestabilidad, fines de la es-

* Del Institut für Iberoamerika-Kunde, Hamburgo, y de la Universidad de Göttingen. Investigador visitante en El Colegio de México, 1966-1967.

¹ R. Prebisch, "Exportsteigerung als Voraussetzung des Wirtschaftswachstums", *Entwicklungslaendern, abgedruckt in Wirtschaftsdienst*, 45, 1965, p. 529.

tabilización de precios, mecanismos de regulación de los precios y estabilización de precios y política de desarrollo.

Causas de la inestabilidad de precios

Al hablar de la inestabilidad de los precios de las materias primas aparecen dos fenómenos. Por un lado, la tendencia a largo plazo de reducción de precios en los mercados de diversos productos primarios, y, por otro, las fluctuaciones de los mismos a corto y mediano plazo.

La tendencia a disminuir los precios de las materias primas tiene diversas causas. En primer lugar, la demanda de estos productos se ve restringida por el establecimiento de barreras arancelarias y por restricciones cuantitativas al comercio en los países desarrollados, que son a su vez los principales importadores de productos primarios. De las discusiones sostenidas en la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo se desprende que son muy pocas las posibilidades existentes para que se logre un cambio en la política comercial de los países industriales dentro de un plazo relativamente corto, por lo que estas barreras al comercio seguirán frenando la expansión de las exportaciones de los países subdesarrollados.

En segundo lugar, el incremento de las exportaciones de materias primas se ve restringido, debido a que ya se observa un cierto grado de saturación en un número creciente de mercados de productos agrícolas, y, a su vez, ello se debe en gran medida a que, conforme van aumentando los ingresos, la proporción de éstos que se destina a la compra de artículos industriales también aumenta, mientras que los gastos en productos alimenticios disminuyen en términos relativos. Esta menor elasticidad-ingreso de la demanda de materias primas hace que la rapidez de crecimiento de las importaciones de estos productos en los mercados tradicionales se vea limitada, y, por último, las posibilidades de exportación de materias primas se ven reducidas debido al desarrollo de un gran número de sustitutos sintéticos de estos productos como es el caso del algodón y del caucho.

Las fluctuaciones de precios a corto y mediano plazo son una consecuencia directa de la rigidez de la demanda y de la oferta de productos primarios. Por ejemplo, ante una baja en la pro-

ducción originada por sequías, heladas o inundaciones, los precios tienden a subir por encima del promedio, debido a que la demanda de muchos productos primarios es relativamente rígida, o sea que, el volumen demandado no disminuirá en forma considerable al elevarse el precio de estas mercancías por considerarse de primera necesidad. Debido a que la producción no podrá aumentar a corto plazo, pueden transcurrir varios años en los que los precios se mantengan en altos niveles lo cual servirá de estímulo a los productores. Normalmente, después de cierto tiempo, esto se traduce en sobreproducción.

Como se ha visto, la rigidez de la demanda conduce frecuentemente a violentas alzas de precios al disminuir la producción. A corto plazo el productor reacciona sólo lentamente con una disminución de la producción. Esta misma elasticidad puede también ocasionar una fuerte baja en los precios al enfrentarse a una expansión de la producción. A corto plazo, el productor intentará compensar la reducción de sus ingresos causada por la baja de precios aumentando su producción. De esta manera existe más bien la tendencia hacia un aumento en vez de una disminución de la oferta de las materias primas. Será necesario que pasen varios años con bajos precios antes de que el productor decida disminuir su producción y, si ésta se restringe demasiado, los precios tenderán nuevamente a subir, repitiéndose el proceso.

Todos estos cambios en los niveles de precios van acompañados de violentas fluctuaciones de los ingresos procedentes de la exportación de materias primas, causadas por la rigidez de la demanda de las mismas.

Consecuencias de la inestabilidad de precios

Si la proporción que representan las materias primas en la composición de las exportaciones de los países subdesarrollados fuera menor, su comercio exterior sería más estable. En el período 1959-1961, estas exportaciones, excluyendo las de petróleo, representaron el sesenta y cinco por ciento del total, siendo numerosos los países en los que la participación de las exportaciones de productos agrícolas, en el total de exportaciones, fue superior. La importancia que tiene el sector exportador en estos países es

aún mayor si se toma en cuenta que de él provienen gran parte de los impulsos dinámicos para el crecimiento económico de estos países.

Las exportaciones determinan la capacidad de importar y, con ello, la posibilidad de adquirir en el exterior bienes de capital. Como éstas representan una parte importante del producto nacional, las variaciones de los ingresos por concepto de exportación afectan directamente el ingreso nacional e indirectamente a las tasas de ahorro e inversión. Mientras que los países industrializados que exportan la misma proporción de su producto nacional pueden compensarse mediante el gasto y la inversión pública, los países subdesarrollados no están en posibilidades de hacerlo, puesto que una política fiscal compensatoria tiene una repercusión mucho menor en estos países debido a la baja proporción que representa el gasto público en el producto nacional. Además, es difícil incrementar una política financiera eficaz pues la administración en ellos es a menudo ineficaz y las relaciones entre los diversos sectores de la economía son muy débiles.

En los países subdesarrollados se podrían corregir los desequilibrios de la balanza de pagos provocados por la inestabilidad de su comercio exterior mediante una política deflacionaria, restricciones a la importación o una devaluación de la moneda, pero todas estas medidas están ligadas a bajas en los ingresos reales y pueden representar serios obstáculos para su desarrollo.

La inestabilidad de precios de los productos de exportación afecta con especial crudeza a los que participan directamente en su producción y comercio. En estos países, las posibilidades abiertas a estos sectores de la población para desenvolverse en otras actividades son limitadas. El proceso de readaptación exige tiempo, capital y conocimientos sobre el cultivo de otros productos. A la fluctuación y reducción de los precios y a la inseguridad de la evolución futura de los mismos hay que agregar la dificultad de planificar el sector agrícola debido a su dependencia de los factores de la naturaleza. Dicha planificación tiene una importancia de primer orden en la implantación de una adecuada política de desarrollo.

Son cuatro los factores principales en que se basa la exigencia de precios más justos y estables para sus materias primas que hacen los países en desarrollo y que se plantean en las

discusiones sobre los acuerdos internacionales de mercancías como instrumentos de desarrollo. Ellos son: *a)* la gran importancia que tienen las exportaciones como factor de crecimiento en los países subdesarrollados; *b)* la elevada importancia relativa a las exportaciones de productos primarios en la composición de las exportaciones totales; *c)* las posibilidades relativamente desfavorables para la exportación de materias primas a los países desarrollados, y *d)* las fluctuaciones de precios a corto y mediano plazo, el deterioro de los mismos a largo plazo y, muchas veces, los cambios correspondientes en los ingresos provenientes de la exportación.

En los países industriales, la inestabilidad de precios también va acompañada de desventajas considerables. Dicha inestabilidad hace difícil planear las compras de materias primas a largo plazo recargando por tanto los costes de producción en los países desarrollados. En principio, los riesgos que implican las fluctuaciones de precios en los mercados mundiales de materias primas podrían producirse mediante operaciones a futuro pero en la práctica tales transacciones son limitadas a unos cuantos productos y a ciertos países, pues en las bolsas en donde se opera con futuros, el movimiento es relativamente reducido por lo que los riesgos de compra y venta son elevados.

Esta inestabilidad afecta en forma particular a las empresas importadoras en los países industriales aunque también al sector exportador. Las fluctuaciones de los ingresos de exportación de los países subdesarrollados afectan la demanda de productos industriales, especialmente la de bienes de capital, que estos países ejercen, y como estas industrias tienen una importancia considerable, las fluctuaciones más pequeñas pueden impedir que el proceso de desarrollo esté exento de perturbaciones. Así pues, un comercio exterior inestable afecta, aunque de manera distinta, tanto a las economías de los países subdesarrollados como la de los industrializados.

Fines de la estabilización de precios

En las discusiones sobre los diversos mecanismos para estabilizar el precio de las materias primas se ha hecho énfasis en que las fluctuaciones a mediano y corto plazo deben suavizarse

mediante intervenciones adecuadas en los mercados de estos productos, recomendándose que el precio debe fijarse al nivel del precio de equilibrio a largo plazo. Dichos debates no han logrado llegar a conclusiones prácticas, pues, en las negociaciones llevadas a cabo dentro de los tratados existentes, los grupos de productores fuertes han podido, por regla general, imponer sus exigencias de precios altos. Además, el cálculo del precio de equilibrio para un plazo largo resulta sumamente difícil, porque se necesita una idea adecuada de la evolución futura de precios. Un precio neutro sólo podría comprobarse *ex post* y en la solución práctica del problema tendría que darse por sabido el precio de equilibrio a largo plazo.

Por estas razones uno de los principales riesgos que implica la fijación de un precio mediante un acuerdo internacional es que éste sea económicamente equivocado, la cual vendría a reforzar la inestabilidad en vez de reducirla.

Ha habido dos actitudes básicas en los esfuerzos internacionales para estabilizar los precios de los productos primarios. En un principio se hacía énfasis en la necesidad de protección a los productores, lo cual se manifiesta claramente en el desarrollo de los sistemas internacionales de regulación. Los precursores de los acuerdos actuales sobre mercancías fueron los carteles nacionales e internacionales cuyo fin más importante era ampliar su poder monopólico en el mercado de sus productos para así garantizar a los productores precios altos para sus materias primas. En tanto que los mismos gobiernos eran partes contratantes de los tratados, no fueron pocas las ocasiones en que éstos equipararon los intereses de grupos influyentes de productores a los nacionales.

Por el contrario, hoy en día, las peticiones de los países en desarrollo están dirigidas a la obtención de precios "justos" o "razonables" para sus materias primas que modifiquen los términos de intercambio y permitan así una distribución internacional de los ingresos "más equilibrada". A este postulado hay que agregar la petición de los exportadores de productos agrícolas en el sentido de hacer más razonable la relación de precios entre sus productos y los productos industriales. Los argumentos de los grupos productores de materias primas de los países subdesarrollados y de los desarrollados presentan gran semejanza respecto al problema de la paridad. Ambos grupos

reprochan el que los precios de los artículos industriales no se redujeran tanto como lo hubiera permitido la introducción de técnicas reductoras de costes o intentan dar una motivación política y social a la intervención en los mercados.

En consecuencia, la exigencia de los países en desarrollo de precios de exportación y de ingresos de divisas lo más alto y estable posible se ha convertido en un aspecto de la política de desarrollo de estos países. El reconocimiento de que el problema de precios de las materias primas ya no puede ser tratado separadamente de los diversos problemas a los que se enfrenta el desarrollo de los países menos favorecidos ha llevado a los países industriales a participar en mayor medida en los esfuerzos de estabilización. Esta actitud recibe un impulso adicional debido al hecho de que los préstamos y la ayuda del exterior son más efectivos mientras más estable sea el sector de exportación.

A la visión tradicional, en gran medida estática y micro-económica, de regular los precios en favor de los productores, se le agregan aspectos dinámicos y microeconómicos, convirtiendo los acuerdos internacionales de mercancías en instrumentos de política de desarrollo y de distribución internacional de los ingresos.

Mecanismos de regulación

Por regla general pueden distinguirse tres clases de acuerdos internacionales de mercancías. La elección del método de regulación depende en gran medida de las características y condiciones particulares del mercado que se desea estabilizar.

Después de la Segunda Guerra Mundial, el tratado multilateral sirvió durante largo tiempo como modelo por la regulación de precios de las materias primas. Este tipo de tratado obliga a los países exportadores a entregar una cantidad determinada del producto en cuestión a un precio máximo aun cuando el precio del mercado mundial sea mayor. Por su parte, los países importadores quedan obligados a recibir una cantidad determinada del mismo producto a un precio mínimo aun cuando el precio del mercado mundial se encuentre por debajo del precio fijado. Así, el importador y el exportador tienen la certeza de que no tendrán que pagar un precio mayor o uno

menor, respectivamente, al estipulado en el convenio. Mientras que el precio del mercado mundial se mueva dentro de los límites fijados, este tipo de acuerdo no impone ninguna obligación a los miembros contratantes.

Este tipo de tratado puede también ofrecer una protección a los productores nacionales frente a la competencia de los productores extranjeros. La condición previa para el éxito de este método de regulación es la participación de todos los países importadores y exportadores puesto que las fluctuaciones de precios en los mercados no regulados pueden ser tan fuertes que el acuerdo puede verse en peligro. El mismo acuerdo puede ser la causa de violentas fluctuaciones de precios en el mercado no controlado, las cuales no se presentarían sin la existencia de este tipo de acuerdo. Hay que agregar que es también indispensable para el funcionamiento de este tipo de acuerdo el que la mercancía sea estandarizada.

Las ventajas del tratado multilateral consisten en que éste mantiene la competencia entre oferentes de tal manera que los precios puedan influir en la producción y comercio de la mercancía en cuestión mientras que fluctúen dentro de los límites establecidos. Además, este tipo de tratado no establece restricciones a la producción. Los acuerdos multilaterales tienen como fin suavizar las fluctuaciones de precios a corto plazo aunque también son capaces de funcionar en condiciones de desequilibrio estructural. El ejemplo más conocido de este tipo de acuerdo es el del trigo.

El segundo sistema de regulación es el "*buffer stock system*", en el que una agencia central regula el comercio de materias primas a través de un fondo establecido para intervenir en el mercado, de tal manera que los precios no puedan moverse fuera del límite mínimo y máximo establecido por el acuerdo. Si el precio del mercado mundial sobrepasa el límite fijado, la agencia internacional creada por el acuerdo efectúa ventas con el fin de reducir el precio de la mercancía motivo del acuerdo. Si el precio cae por debajo del límite mínimo convenido, la agencia compra una parte de las cantidades ofrecidas subiendo así el precio.

Las ventajas de esta clase de acuerdo consiste en que la competencia se mantiene dentro del intervalo de precios fijado y en que el acuerdo es capaz, en principio, de funcionar sin

necesitar la participación de todos los países productores y consumidores. Sin embargo, parece conveniente que los países importadores sean miembros del acuerdo pues, en términos generales, son ellos los países más ricos y los que están en condiciones de proporcionar los medios necesarios para el funcionamiento de la agencia reguladora.

Para que la aplicación de este tipo de mecanismo regulador tenga éxito es necesaria la existencia de reservas considerables de materias primas y de capital. Por otra parte, no deben existir restricciones cuantitativas al comercio ni en los países exportadores ni en los importadores. Tampoco debe subsidiarse la exportación. Es necesario que las mercancías que se regulen mediante este tipo de tratado sean susceptibles de almacenarse durante un período relativamente largo.

Al igual que el tratado multilateral, este sistema intenta suavizar las fluctuaciones cíclicas de los precios a corto plazo. Este tipo de acuerdo no es muy adecuado para estabilizar un mercado que se caracterice por sus constancias y muy altos excedentes. El acuerdo internacional del estaño pertenece a este tipo de acuerdos.

El tercer tipo de tratado es el convenio basado en cuotas de exportación. Éste fija el volumen global del producto susceptible a exportarse y lo distribuye por medio de cuotas entre los países signatarios. Este mecanismo produce frecuentemente una rigidez en la producción y comercio mundial al fijar el volumen de exportación, lo que acaba con la competencia internacional. Además, la competencia que ejercen los países no comprendidos en el convenio constituye un peligro constante para la administración eficaz de los acuerdos. Aun cuando dicho acuerdo puede establecerse sin la participación de los países consumidores la experiencia ha demostrado que sólo a través de la participación de estos países se logra obtener un control más efectivo del mercado. Los acuerdos internacionales sobre el café pertenecen a este tipo de convenio.

El funcionamiento adecuado de los diversos tipos de acuerdo internacional de mercancías implica el cumplimiento de múltiples condiciones entre las cuales destaca la limitación de las intervenciones del Estado en la economía nacional, aparatos administrativos eficaces, la disposición de los países miembros a observar las recomendaciones del acuerdo, y la existencia de

información precisa sobre el movimiento de mercancías, la producción y el consumo.

Un problema adicional que impide el control efectivo del mercado es el que los países socialistas frecuentemente no participan en los tratados internacionales de mercancías a pesar de que participan de manera importante en el comercio de productos primarios. Las materias primas importadas por estos países, a través de sistemas de intercambio compensado, llegan con frecuencia al mercado con precios y condiciones de venta más favorables, lo cual pone en peligro la existencia del acuerdo. Ejemplo de ello son las cuantiosas reexportaciones de algodón y café que lleva a cabo la Unión Soviética a los países occidentales.

Para lograr éxito en cualquier tipo de tratado es de fundamental importancia la existencia de una estrecha coordinación de los esfuerzos nacionales e internacionales de estabilización. El que los sistemas económicos de los miembros contratantes presenten una gran diversidad, incluso cuando los países miembros cuentan con sistemas similares, el énfasis en diferentes aspectos de la política económica de cada Estado debido a exigencias nacionales, dificulta la cooperación económica internacional.

Estabilización de precios y política de desarrollo

Las recomendaciones sobre los mecanismos de regulación de los mercados de productos primarios hechas en la Conferencia Mundial sobre Comercio y Desarrollo en 1964 difieren en muchos aspectos de los conceptos expresados al principio de los años cincuenta sobre la posibilidad de establecer acuerdos internacionales de materias primas. La innovación más importante radica en la consideración de que los actuales acuerdos no se deben limitar a la regulación de los mercados de exportación sino que deben considerar también aspectos más generales del desarrollo. A problemas propiamente de estabilización de precios se agregan programas de producción y diversificación de los cultivos tradicionales, así como medidas tendientes a disminuir las barreras al comercio. Un ejemplo de ello ha sido el Acuerdo Internacional del Café establecido en 1962. Sin em-

bargo, son muchos los motivos que llevan a poner en duda el optimismo expresado por los países subdesarrollados respecto a este tipo de acuerdos.

Hasta ahora casi no se ha planteado la pregunta, de gran importancia en vista de las posibilidades actuales, de si los sistemas internacionales de estabilización de precios son o no favorables a una política de desarrollo económico inteligente. El hecho de que se logren precios más altos y estables para las materias primas como lo exigen los países subdesarrollados, se traducirá, frente a una demanda rígida de estos productos, en mayores y más estables ingresos de divisas para ellos. Pero el problema de fondo es si éste es el mecanismo más adecuado a largo plazo para ayudar a estos países.

Muy a menudo una política de precios altos conduce directamente a la sobreproducción ya que los pequeños productores no toman en cuenta los planes para incrementar la producción de los demás productores. Además, los proyectos de diversificación se ven afectados por precios favorables, aumentándose en muchos casos la dependencia en unas cuantas materias primas. Este desarrollo adverso, no deseado por los miembros contratantes, es difícil de evitar, puesto que muchos de los países en desarrollo no cuentan con los órganos de control necesarios para regular la producción.

Entre otros, el "Informe Prebisch"² plantea los efectos adversos que pueden tener los precios muy altos de las materias primas sobre la producción, aunque se señala que los países subdesarrollados cuentan con una larga experiencia y con los instrumentos necesarios para manipular los precios internos, por lo que los efectos negativos de la revalorización de precios pueden ser evitados. Sin embargo, la experiencia de los acuerdos internacionales de materias primas no justifica este optimismo.³ Algunos ejemplos sobresalientes de la falta de éxito al regular

² R. Prebisch, *Nueva política comercial para el desarrollo* (informe para la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Ginebra, Suiza, 23 de marzo de 1964), México, Fondo de Cultura Económica, 1964, p. 59.

³ J. S. Davis, "Experience under Intergovernmental Commodity Agreements, 1902-1945", *The Journal of Political Economy*, LVI, 3, 1946, pp. 193-220.

la oferta interna de productos primarios ha sido la producción de cacao en Ghana, la de café en Brasil y la de carne en Argentina.

Además, la tendencia a la sobreproducción pone en peligro la existencia misma de los acuerdos, lo que a la larga puede conducir a una reducción mucho más fuerte de los ingresos por concepto de exportación. Debe también tomarse en cuenta que los precios elevados de las materias primas pueden conducir a que los países industriales desarrollen un mayor número de sustitutos de éstas, lo cual disminuye aún más la posibilidad de colocar productos primarios en estos países. No debe olvidarse que, por regla general, la estabilización de precios favorece fundamentalmente a los grupos de productores de los países subdesarrollados y sólo de manera muy indirecta al resto de la población.⁴

Los acuerdos internacionales de productos primarios deben juzgarse críticamente en lo que toca a su eficiencia para canalizar la ayuda del exterior a los países subdesarrollados. A través de este mecanismo, los países productores reciben el pago por su esfuerzo en ingresos corrientes y no en forma de capital invertible. Con mucha frecuencia, existe en estos países la tendencia a gastar sus ingresos adicionales en bienes de consumo de alto valor que son generalmente importados, destinando sólo una pequeña proporción de ellos al ahorro. Con ello se reducen las posibilidades de acelerar el proceso de formación de capital y por lo tanto de llevar a cabo las inversiones necesarias para el desarrollo económico. A ello hay que agregar el hecho de que una parte de esos ingresos son transferidos al extranjero debido al riesgo implícito en la inestabilidad política y económica que priva en algunos países subdesarrollados.

No todos los países en desarrollo presentan condiciones favorables para el desenvolvimiento de su industria. Sólo algunos cuentan con una administración capaz y una población trabajadora e instruida. La estabilidad política es precaria en la mayoría de estos países. Por estas razones, muchos países industrializados han dado preferencia, al otorgar su ayuda financiera, a aquellos países en donde las condiciones garantizan un mayor rendimiento de ésta. Los acuerdos internacionales para estabilizar

⁴ H. C. Wallich, "Stabilization of Proceeds from Raw Material Exports", *Economic Development in Latin America*, Londres, 1961, pp. 358-359.

los precios de las materias primas hacen imposible una selección, de acuerdo con este criterio, ya que al estabilizar el precio de un producto todo país que lo exporte recibirá una subvención.⁵

Al considerar los acuerdos internacionales de productos primarios como instrumentos para asegurar ingresos altos y estables por concepto de exportación a los países subdesarrollados, se olvida frecuentemente que estos países no son los únicos exportadores de materias primas. En 1965, las naciones industriales importaron materias primas de los países subdesarrollados con un valor aproximado de veintiún mil millones de dólares. Éstos a su vez gastaron veinticinco mil millones de dólares en importaciones de productos primarios provenientes de los países industriales. Por ejemplo, la estabilización de los precios internacionales del algodón, aceite de linaza y arroz no sólo favorecerían a Egipto, Uruguay o Tailandia, sino también a Estados Unidos. De esta manera la estabilización de precios como mecanismo de ayuda externa no diferencia a los países según su nivel de desarrollo sino que cada Estado recibe una subvención proporcional a sus exportaciones.

Los acuerdos internacionales no distribuyen el peso de la ayuda externa prestada en función de la capacidad productiva de los países industriales sino que se hace en función de sus necesidades de importación. Así, dentro del marco de un acuerdo internacional del café, la Gran Bretaña, país altamente industrializado y que cuenta con una gran capacidad para exportar capital, canalizaría una ayuda muy limitada a través de dicho acuerdo por ser un país que tradicionalmente consume te.

El reconocimiento de las deficiencias de los acuerdos internacionales de mercancías ha conducido a la elaboración de proposiciones alternativas. En 1961, expertos de las Naciones Unidas y de la Organización de Estados Americanos formularon separadamente dos estudios similares que proponen un sistema de pagos compensatorios ante fluctuaciones de ingresos por concepto de exportación de productos primarios. Recientemente un grupo de expertos del Banco Mundial propuso un sistema de financiamiento complementario que pondría capital a la disposición

⁵ W. E. Schmidt, "The Case against Commodity Agreement", *Law and Contemporary Problems, Internatinoal Commodity Agreements*, Durham, N. C., Duke University Press, Vol. XXVIII, No. 2, 1963, p. 321.

de los países en desarrollo cuyos ingresos por exportación disminuyesen repentinamente. Con excepción de la posibilidad de giro sobre el Fondo Monetario Internacional ante un desequilibrio en la balanza de pagos ocasionado por una disminución de los ingresos de exportación, establecida en 1963, no se ha llevado a la práctica ninguno de estos planes de estabilización. En gran medida, ello se debe a las dificultades que implica su ejecución y a que dichos sistemas exigen que los gobiernos de los países en desarrollo deleguen determinadas facultades de decisión a un organismo internacional.

Al mencionar los sistemas de financiamiento compensatorio y complementario se ha querido señalar la dirección por la cual deberán avanzar las discusiones en el futuro sobre la estabilización de los mercados internacionales de productos primarios. Todas estas proposiciones van encaminadas a la estabilización de los ingresos provenientes de la exportación mediante sistemas de pagos compensatorios o de financiamiento complementario y no por medio de la fijación de precios. Quedan así planteadas alternativas que en teoría son preferibles y que toman en consideración su eficiencia dentro del marco de una política de desarrollo.

A pesar de los esfuerzos dirigidos a crear un mayor número de acuerdos internacionales de mercancías y a mejorar el instrumental de los ya existentes, la experiencia hace dudoso el éxito que podrá tener. La manipulación de los precios del mercado para lograr un cambio en la relación de intercambio es un camino que promete poco éxito.