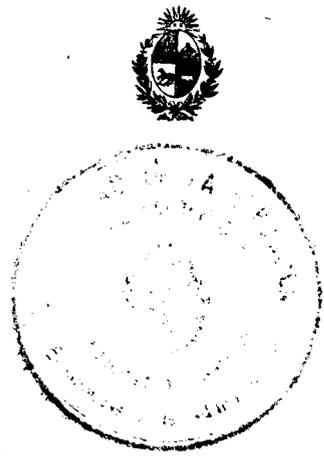


UNIVERSIDAD DE LA REPUBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE ADMINISTRACION

INSTITUTO DE ECONOMIA



**LA SOLIDARIDAD INTERNACIONAL
Y LA POLITICA COMERCIAL**

Cr. ALBERTO TISNES

Apartado de la Revista N° 25 de la
Facultad de Ciencias Económicas y
de Administración.

MONTEVIDEO
URUGUAY
1965

I.E./Fo.1
La solidaridad inter...
Tisnes, Alberto



La Solidaridad Internacional y la Política Comercial

Advertencia: Deseamos dejar constancia que este trabajo fue preparado por el Instituto de Economía a pedido de ACDE (Asociación Cristiana de Dirigentes de Empresa), para ser presentado al XII Congreso Mundial de la UNIAPAC (Unión Internacional Cristiana de Dirigentes de Empresas), realizado en la ciudad de Méjico durante el mes de octubre de 1964. Esta circunstancia explica las menciones sobre esa organización que se efectúan en su desarrollo, así como algunos de sus enfoques parciales.

I. INTRODUCCION.

Hasta los últimos años la gran dificultad para encarar un tema como este radicaba en la falta de material tanto teórico como cuantitativo. En la actualidad y en especial durante el corriente año, el escollo principal a salvar es el cúmulo disponible de opiniones, estadísticas y posibles soluciones, formuladas a distintos niveles, según la óptica de países con diferentes problemas, que alcanzó su mayor volumen a propósito de la Conferencia de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas realizada en Ginebra. La inquietud por superarlo nos ha llevado a plantear nuestro trabajo en forma simplificada, sin dejar de ser realista, buscando en el enfoque sintético el camino propicio para aclarar ideas que nos permitan determinar el papel a desempeñar por el empresario cristiano en la materia que nos ocupa, cuáles son sus etapas, y por sobre todo, cuáles son los medios eficaces para que se traduzcan en acción efectiva, sustituyendo por hechos concretos, no importa lo modestos que resulten frente a la magnitud de la tarea a realizar, el ejemplo típico de progreso escrito internacional en que se agostan los impulsos promotores de reuniones, que terminan en no menos, pero nunca más, que enaltecidas declaraciones inoperantes en la realidad cotidiana del mundo actual.

Partimos en nuestro intento de un punto donde Uniapac ya superó algunas etapas. El Congreso de Santiago de Chile (1961), nos permite hablar del Desarrollo Económico y Social integral a lograrse merced a un esfuerzo racional de carácter esencial e insustituiblemente nacional. El Foro de Bruselas (1962), ubicó a los empresarios europeos en la verdadera dimensión de la problemática latinoamericana en los aspectos económicos, sociales y políticos, poniendo en valor la incidencia de su comportamiento en ellos a través del intercambio internacional. El Foro de San Pablo (1963), reubicó a su vez la importancia de esas relaciones en el esquema del Desarrollo latinoamericano, así como las responsabilidades y posibilidades de los empresarios de los países más avanzados en ese proceso. En esta oportunidad nos toca centrar nuestro esfuerzo en diseñar alrededor de una doctrina de la solidaridad internacional, el contenido de una política comercial congruente con ella. Por ese motivo nos vemos

en la necesidad de realizar una primera aproximación al concepto de solidaridad que nos permita delimitarlo en el campo internacional, sin que ello signifique el menor prejuizgamiento sobre las conclusiones resultantes de su consideración en profundidad durante este Congreso.

A. El concepto de solidaridad internacional

El razonamiento por exclusión nos evidencia que la solidaridad es distinta de la simpatía, concepto subjetivo de contenido emocional, así como de la ayuda, acción objetiva sin mayor compromiso en materia de comprensión ni de comunidad afectiva.

Eliminada una sinonimia fácil y engañosa para evitar la caída en errores frecuentes, cabe captar el sentido de la idea a través de su contenido en términos de acción en el campo socio-económico, al servicio de la integración de las variables que éste comprende. Entonces surge en primer plano su implicación con todo esfuerzo intenso tendiente a disminuir disparidades mediante un proceso creciente en materia de:

- a) Niveles de ingreso y su distribución, así como inversión, producción, productividad, técnica, etc.
- b) Niveles de vida, educación, salud, vivienda, oportunidades de ocio, etc.

Este espectro de actuaciones resulta congruente con las correspondientes a una política de integración socio-económica y ésta a su vez explicita el enfoque espacial de los fines y objetivos del Desarrollo económico-social de contenido integral.

Como conclusión de este razonamiento definiremos la solidaridad internacional, a los fines de esta relación, como el conjunto coherente de actuaciones públicas o privadas, realizadas a nivel micro o macroeconómico, coadyuvantes con las políticas de integración pluri, supra o multinacionales al servicio del Desarrollo económico-social del mundo en su conjunto como espacio socio-económico.

B. Contenido de la política comercial

Aun cuando corramos el riesgo de comprender aspectos que se tratarán en profundidad durante la consideración de otros temas, nos encontramos forzados a definirlo con relativa extensión para que no resulten eliminados aspectos cuyo análisis puede no realizarse en los Carrefours que se desarrollen posteriormente. En consecuencia, consideraremos como política comercial, el sistema de acciones a distintos niveles económicos, sociales y políticos que incidan en la tasa de crecimiento del volumen del intercambio, en su evolución estructural y en el desenvolvimiento de las capacidades nacionales al respecto, determinando la asignación y distribución de recursos económicos mundiales, con sus efectos en las condiciones socio políticas de la comunidad internacional.

Definidos el alcance y contenido de la terminología que acota nuestro tema, comenzaremos intentando evaluar la política internacional actual y sus principales efectos tangibles en materia de solidaridad, desarrollo e integración económico-social del espacio mundial.

II. PRINCIPALES FUNDAMENTOS DE LA POLITICA COMERCIAL ACTUAL.

Las relaciones económicas internacionales se han incrementado notablemente a partir de la última post-guerra. El proceso se aceleró en lo que va de esta década, sobre bases y produciendo efectos que conviene analizar para conseguir esbozar un diagnóstico de las normas de comportamiento que lo impulsaron, antes de plantearse cualquier opción de futuro que busque incidir en él. A esos efectos comenzaremos por considerar la composición y funcionamiento del Mercado Internacional así como las formas de contratación que predominan en sus transacciones.

A) *El Mercado Internacional.*

Hasta el presente comprende un conjunto de ofertas y demandas de volumen disímil. Ello significa a su vez, diferente peso en la fijación de los precios y condiciones de las operaciones. Su comportamiento está determinado y/o condicionado por las distintas estructuras nacionales de los países intervinientes. En consecuencia, corresponde primeramente establecer los grandes grupos nacionales que lo comprenden.

1) *Sus participantes.*

Sin desconocer la heterogeneidad de sus regímenes, utilizamos para clasificarlos el grado de desarrollo, su importancia relativa en el intercambio y la incidencia de las relaciones con el exterior en la marcha de su economía interna. Con este criterio podemos distinguir:

- a) Países de gran desarrollo económico-social, o núcleo de ellos, a quienes corresponde una gran participación en el volumen total de transacciones y escasa o alta incidencia relativa de ellas en la marcha de sus economías.
- b) Naciones con desarrollo económico y pesos medianos en el monto global de oferta y demanda internacionales, que sin embargo influyen en el ámbito interno.
- c) El llamado tercer mundo que comprende a los espacios políticos de menor desarrollo y participación en el mercado mundial, con un alto grado de dependencia del exterior en la marcha de su economía interna.

2) *Sus características.*

La mera enunciación del agrupamiento precedente pone de manifiesto:

- a) Falta de homogeneidad del mercado como consecuencia de distintos pesos de cada tipo nacional;
- b) Un sector atomizado frente a otros que no lo son en la misma medida;
- c) Un poder de regateo diferente el que a su vez significa:
- d) Imposición de unos sobre otros y pasividad de los más.

3) Su administración.

Estas características describen un panorama de administración del mercado internacional que opera mediante los siguientes instrumentos:

- a) La gran unidad interterritorial, según la denominación de Byé, que toma sus decisiones con prescindencia de los espacios políticos, pero que sin embargo se identifica por obra de la ubicación de su sede social con aquéllos de mayor poder de regateo, o con núcleos que los comprenden a través de filiales.
- b) Los acuerdos de precios concertados entre los principales países demandantes u ofertantes de los bienes y servicios con mayor volumen en el consumo mundial e intensos efectos dinámicos en el desarrollo económico, creando condiciones monopólicas o monopsónicas, respectivamente.
- c) Las filiales establecidas en países de mediano y menor desarrollo económico relativo, por las Grandes Firmas originarias de las naciones de más potencial económico-social, que distorsionan el mercado interno con su aparente nacionalización y constituyen verdaderos enclaves, según Prebisch.
- d) Las discriminaciones aparentemente sanitarias y administrativas que se explicitan en forma de medidas tendientes a salvaguardar la salud, calidad y producción, por parte de los países económicamente fuertes y las integraciones regionales.

B) La contratación internacional.

Frente al panorama descrito la estructura e instrumentos de la contratación resultan claramente contradictorios con la mecánica real de las transacciones. Pasemos revista a las contradicciones más salientes.

1) La ilusoria igualdad.

Todo contrato internacional se realiza en un marco jurídico que presupone su consensualidad. Esta a su vez requiere para ser efectiva acuerdo de ambas partes en el objeto del contrato y el precio. Estos extremos rara vez se cumplen, por darse en el mercado, según vimos:

- a) Condiciones monopsónicas o monopólicas que implican decisiones unilaterales en materia de:
 - i) Volumen de oferta y demanda;
 - ii) Fijación de tipo, calidad, etc., de los bienes, servicios y factores de producción que se ofertan o demandan;
 - iii) Determinaciones y discriminaciones de precios sin relación con costos, ni proporciones de oferta y demanda;
 - iv) Condiciones y plazo de financiación dependientes de aspectos coyunturales, tanto políticos como económicos y sociales de una sola de las partes intervinientes.
- b) Distinto grado de necesidad en materia de aprovisionamiento exterior o evolución de la economía interna resultante de las

diferencias destacadas al intentar la formulación de una tipología de los países intervinientes.

- c) Centros que deciden por sobre intereses nacionales, pero que sin embargo guían sus decisiones por la razón de su poderío monopolístico y no por el poderío de su razón.

Tales circunstancias demuestran las diferencias del poder de regateo que transforma la mayor parte de las transacciones internacionales en verdaderos contratos de adhesión, haciendo ilusoria la igualdad de las partes. // X

- 2) El sacrificio asimétrico de las concesiones.

Peró es en los Acuerdos Internacionales donde se resiente especialmente la equidad por obra de un instrumento cuyos efectos significan sacrificios no equiparables: la cláusula de la nación más favorecida. //

A esta altura de nuestra exposición resulta claro que las relaciones económicas externas no afectan por igual a las economías nacionales y que en general su vulnerabilidad es función inversa del grado de desarrollo. La forma incondicional de la cláusula de la nación más favorecida, al imponer la extensión de las concesiones otorgadas en negociaciones de país a país a terceros, implica en los hechos sacrificios mayores para el Tercer Mundo que para las naciones más adelantadas, agravando los efectos asimétricos producidos por el marco jurídico de la contratación internacional ya analizada.

- 3) El efecto dominación.

Este conjunto de irrealidades e incongruencias jurídicas a su vez se institucionaliza bajo forma de "Conferencias", "Clubs" y "Acuerdos" que fortalecen las situaciones monopólicas y monopsónicas o las crean, aumentando la heterogeneidad del mercado, la desigualdad jurídica y de oportunidades, vulnerando la equidad, imponiendo discriminaciones regionales, sectoriales, etc., e influyendo en la asignación y distribución de recursos internacionales. Ejemplos sobran en el campo de los servicios (fletes, seguros, etc.), metales (especialmente no ferrosos), productos químicos (sobre todo en los de papel dinámico en el desarrollo), fibras textiles (yute, lana, algodón), combustibles y ciertos equipos, abarcando los bienes y servicios de mayor intercambio mundial. La consecuencia obvia de esta situación para los países de gran dependencia del exterior es tener la marcha de sus economías y en última instancia la vida de sus pueblos sujeta a las decisiones externas, muchas veces sin nacionalidad, pero siempre tomadas en función de su mayor beneficio y lograr la consolidación de su potencia que lo asegura sobre la base del efecto dominación extensamente descrito en la literatura económica (Perroux, etc.).

- 4) La falta de programación a nivel mundial.

Desde luego que mientras sucede lo que acabamos de describir en el ámbito privado internacional, los grandes países resuelven racionalmente los diversos aspectos de sus relaciones con el exterior en función de sus

necesidades económicas, sociales y políticas nacionales. Pero ningún centro de decisión procede buscando una articulación que opere al servicio del desarrollo económico y social del mundo como espacio a integrar. Las consecuencias palpables son:

- a) Los menos planean en su mayoría para incrementar y consolidar su progreso;
- b) Pocas empresas dominan las posibilidades de muchos países;
- c) Muchos países soportan los efectos de esas decisiones impotentes para lograr ejecutar las que sus necesidades económicas, sociales y políticas requieren.

III. EFFECTOS TANGIBLES DE LA POLITICA COMERCIAL INTERNACIONAL ACTUAL.

Los diferentes aspectos tratados en el capítulo precedente produjeron efectos tangibles diversos. Seguidamente analizaremos los de mayor significación para el tema que nos ocupa.

A) Efectos internacionales.

Durante la penúltima década y los años transcurridos de la presente, se ha producido un cambio que rompió "el módulo pretérito del intercambio internacional"^{1/} que intentaremos aprehender a través de sus indicadores más importantes.

1) Volumen, estructura y tasa de crecimiento del intercambio.

El volumen del comercio mundial experimentó un aumento considerable que en materia de exportaciones llevó sus valores por encima de la duplicación con respecto a 1950. En ese proceso se modificó la participación relativa de los distintos tipos de países intervinientes en la siguiente forma:

- a) Los desarrollados aumentaron en distinta proporción:
 - i) Los de economía de mercado pasaron de 3/5 a 2/3 del total;
 - ii) Los de economía planificada crecieron del 8 al 13%.
- b) Mientras, los países en desarrollo disminuyeron su participación de la tercera parte en 1950, a poco más de un cuarto en 1955, hasta cerca de un quinto en 1962. No obstante ello creció su tasa al 3.4% durante el lapso 1950-62, es decir 50% durante el período en el cual las exportaciones mundiales se duplicaron ampliamente. Pero además, fueron las ventas realizadas a países de economía planificada las que crecieron a mayor ritmo, 8.5% media anual, frente a 3.4% de las correspondientes a las economías de mercado más desarrolladas y 1.8% para el crecimiento de las operaciones recíprocas entre las naciones en desarrollo.

^{1/} Hacia una nueva política comercial en pro del desarrollo. Informe del Secretario General de la Conferencia General de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Doc. E/Conf. 46/3, pág. 10.

Lo expuesto nos permite concluir que en el período analizado los países subdesarrollados no participaron proporcionalmente del incremento experimentado por las importaciones con el resto del mundo, sino que, por el contrario, sus valores crecieron pausadamente y la tasa fue especialmente baja en su comercio recíproco.

2) La relación de intercambio.

La postergación que implica esta conclusión se ve agravada por la evolución de la relación de intercambio. "Entre 1950 y 1961, la relación de precio entre los productos primarios y los manufactureros sufrió una disminución del 26%, debido en gran parte al alza de precios de estos últimos".^{2/} Esta tendencia significó la reducción efectiva en casi el 50% de la aportación neta de recursos financieros internacionales a los países en desarrollo en su conjunto y su signo negativo para el caso particular de América Latina.

3) El decrecimiento del ahorro en divisas de los países menos desarrollados.

Los dos fenómenos ya descritos redujeron a una tasa de crecimiento del 3.5% a la capacidad para importar de los países en desarrollo, frente a un ritmo de incremento del ingreso global de aproximadamente 4.4%. No obstante los esfuerzos por sustituir importaciones estas aumentaron a una tasa efectiva del 4.6%. Tal disparidad entre capacidad para importar e importaciones sólo puede mantenerse por obra de la reducción de las reservas monetarias internacionales y el endeudamiento exterior a corto plazo.^{3/}

4) Incremento de la brecha entre países desarrollados y subdesarrollados.

A esta altura del trabajo hemos visto por un lado el crecimiento de las exportaciones de los países desarrollados que, reforzado por el comportamiento de la relación de intercambio, les permitió una creciente asignación de recursos internacionales. Por otro, la evolución pausada de las exportaciones de las naciones en desarrollo disminuidas en su capacidad generadora de importaciones por una evolución adversa de la relación de intercambio, que redujo su asignación de recursos internacionales al mínimo compatible con el desahorro y el endeudamiento internacional, a veces por encima de lo razonable.

Este conjunto de circunstancias significa:

- 1) Mantener y/o acrecentar el ritmo de mayor desarrollo de los menos, echando las bases de un crecimiento aún mayor.
- 2) Frenar por un cuello de botella externo el menor desarrollo de los más, creando las condiciones que impidan actuar a nivel nacional y aún internacional para superar tal estado de cosas.

2/ Hacia una nueva política comercial en pro del desarrollo. Informe del Secretario General de la Conferencia General de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Doc. E/Conf. 46/3, pág. 22.

3/ Id., id., pág. 24.

3) Ensanchar la brecha que divide al mundo en desarrollado y subdesarrollado.

5) El enfrentamiento político.

El estado de cosas reseñado, hasta el presente año, se explicitó únicamente en el papel y el verbo de países, regiones y organismos. En la Conferencia de Ginebra, en cambio, tomó estado político, llevando al agrupamiento de 75 países impulsados a unirse por la comunidad de sus angustias y lo inaplazable de sus necesidades, por encima de pactos comerciales, financieros y aún militares. Ello evidencia una tensión que parece indicar el comienzo de la actuación del Tercer Mundo como fuerza política a determinados niveles de la convivencia internacional, con posibles repercusiones de difícil proyección en las condiciones sutiles de su equilibrio.

B) Efectos internos.

En el ámbito interno también los resultados han sido disímiles. Los países desarrollados han aumentado a buen ritmo su ingreso, producción, inversión y capacidad exportadora, aún en productos primarios, competitivos de los rubros básicos ofertados por el mundo subdesarrollado. Ello les permitió mantener la ocupación y sus oportunidades mediante la reestructuración sectorial apoyada en muchos casos en el comercio internacional. Los países de menor desarrollo, en cambio, crecieron a tasa baja, se estancaron o retrocedieron, por obra de la insuficiencia del ahorro o el desahorro liso y llano, tanto interno como externo, con su repercusión en la marcha de la producción, inversión, ocupación y posibilidades de cambios estructurales que condicionan su evolución progresiva. Resulta utópico para ellos crecer a una tasa del 5% si su capacidad para importar lo hace al 3.5%, cuando la requerida debería ser cercana al doble.^{4/}

C) Efectos en términos de integración.

En esta óptica lo expuesto significa a su vez, tanto en lo interno cuanto en lo internacional, mayores disparidades en materia de ingreso, su distribución, oportunidades sociales, etc., aspectos antitéticos de los correspondientes al concepto de integración, no importa cuáles sean las intenciones explicitadas en alocuciones nacionales y reuniones internacionales. Los efectos corresponden a una política de desintegración, parcial en lo nacional y global en relación con el mundo como espacio socio-eco-

D) Efectos en términos de desarrollo.

La falta de integración vulnera el contenido del desarrollo económico social nacional o internacional, aún cuando la consideración de indicadores socio-económicos a nivel macro parezcan evidenciarlo en un terreno riesgosamente proclive a su confusión con el mero crecimiento. No se de-

4/ Id. id., pág. 3

sarrollan realmente los países que tienen regiones pauperizadas, no importa cual sea la tendencia de su ingreso y la evolución de su distribución. No se desarrolla el mundo si los menos crecen lo más, aún cuando los más crezcan algo o logren mantener un pausado, ansioso y esperanzado incremento per cápita; y en definitiva puede frenarse por la insuficiencia de la demanda efectiva de los más, para consumir una producción espectacularmente creciente de los menos.

E) Efectos en términos de solidaridad.

La repercusión negativa en los aspectos de la integración y el desarrollo nos lleva de la mano a una conclusión similar con respecto al concepto de solidaridad definido sumariamente en el capítulo introductorio. Una política comercial que redistribuye ingresos internacionales en términos reales de los países de economías más débiles a los de mayor potencialidad, financiando la capacidad de éstos para una contrapartida de ayuda financiera que no resuelve las dificultades, pero posibilita la dominación, corresponde a un cierto esquema de beneficencia paternalista e ineficiente, que remeda sin sustituir a la solidaridad. Mientras las relaciones económicas internacionales traben los esfuerzos de desarrollo e integración nacionales y no impulsen la integración del mundo en su conjunto como espacio socio-económico, su contribución a la solidaridad es un mito o la perversión incluso de ese concepto.

IV. EL CONTENIDO DE UNA POLITICA COMERCIAL AL SERVICIO DE LA SOLIDARIDAD INTERNACIONAL.

Abocados a diseñar su contenido trataremos de evitar repetir el análisis minucioso realizado en Ginebra o manejar las opciones institucionales e instrumentales de los trabajos preparatorios para la Conferencia, porque tal esfuerzo corresponde a los niveles políticos nacionales e internacionales, y estos acaban de realizarlo cerrando una etapa cuyos efectos permitirá evaluar el transcurso del tiempo en justos términos, tanto en el campo de las ideas, cuanto en el de la acción concreta. Nuestro objetivo hoy, aquí, es plantear puntos fundamentales de acuerdo sobre grandes líneas de ideas y categorías de instrumentos compatibles y coadyuvantes con un impulso de solidaridad firmemente asentado en el aspecto doctrinario. Para ello nos planteamos una primera pregunta:

A. ¿Debe admitirse la discriminación comercial?

A esta altura de nuestra exposición puede parecer un planteo falacioso, ya que buena parte de las conclusiones confirman la existencia y analizan los efectos de diversas discriminaciones existentes. Sin embargo no lo resulta en absoluto si consideramos que no existe una sola decisión internacional que la considere con carácter general, tanto verbal como escrita. Es decir, el mundo oficial actúa suponiendo que no existe. Nosotros sabemos que existe y decidimos plantearles si es admisible, en una actitud realista que estimamos es marco imprescindible para una solidaridad efectiva.

Pueden haber dos actitudes de distinto contenido y significación:

- 1) Ya que existe una discriminación, no pequemos de alucinados, admitámosla, resignémonos. Pero esto implica dejar todo como está, renegar de la solidaridad, dar la espalda al prójimo y en cierto sentido a nosotros mismos. Para tomar ese tipo de actitudes no se planteó este congreso. Entonces cabe y es deseable otra.
- 2) El mundo en las condiciones actuales requiere un cambio que necesita de la discriminación, pero no de la existente que se apoya en el poderío económico y social. Debe admitirse la discriminación en favor de la debilidad, que permita superarla por esfuerzos nacionales, regionales o zonales intensos, capaces de acortar distancias por la vía dinámica de los altos ritmos del desarrollo del Tercer Mundo y no por el expediente de solicitudes de ayuda a los grandes países, de volumen paralizante para la marcha de sus economías.

B. ¿Qué papel debe jugar el mundo desarrollado?

En este orden de ideas surge un primer grupo de cometidos que se informan principalmente en una abstención:

1. No hacer discriminaciones a nivel macroeconómico, nacional, regional o zonal y aún a nivel empresarial, que signifiquen limitaciones a:

- a) Reestructuraciones nacionales de los países subdesarrollados necesarias para salir de esa condición:
 - i) En materia de productos manufacturados, que impiden la diversificación de sus exportaciones y obstaculizan su desarrollo industrial;
 - ii) En el campo de los servicios que impiden la instalación o el crecimiento de actividades necesarias para aliviar sus dificultades de balance de pagos, incrementar su comercio exterior y disminuir la intensidad de los mecanismos propagadores del efecto dominación existente;
 - iii) Con relación a bienes primarios que signifique por medio del intercambio, una confiscación en términos reales de la producción.
- b) En la propagación del progreso técnico, que impidan su asimilación o la propulsen con desconocimiento de las respectivas dotaciones relativas de factores y órdenes de prioridades nacionales.
- c) En la capacitación, de tal manera que implique una disminución sistemática de oportunidades para los otros pueblos.

Pero si somos consecuentes con nuestra respuesta a la pregunta formulada en el apartado A, ésto no basta. Debe además, en favor del Tercer Mundo

2. Dejarle hacer discriminaciones,

Que compensen su debilidad evidenciada en términos de bajo poder de regateo, en la medida necesaria para que logre:

- a) Impulsar su industrialización;
- b) Tecnificar su sector primario;
- c) Incrementar y diversificar sus exportaciones.

En definitiva, permitir la ejecución de planes insustituiblemente nacionales para impulsar el desarrollo económico y social de sus pueblos, con la seguridad de que ese proceso redundará en definitiva en beneficio común por la vía de la mayor demanda de importaciones emergente del mayor ingreso, su mejor distribución y más altos niveles de vida.

Pero un proceso como ese resulta necesariamente lento. Requiere en muchos casos, cambios sustanciales, incluso en lo institucional, (reforma agraria, administrativa, etc.). Mientras, el mundo desarrollado tiene un papel activo que cumplir.

3. La cooperación con los planes nacionales de desarrollo económico y social.

Puede ejercerse a través de:

- a) La colaboración en adoptar las nuevas técnicas de aplicación factible a la dotación de recursos relativa en cada país.
- b) Coordinar sus inversiones en las naciones atrasadas con las necesidades y su orden de prioridades considerados en el diseño de sus respectivos planes.
- c) Fomentar y favorecer los esfuerzos de imaginación tendientes a encontrar mecanismos de estabilidad de los precios de los productos primarios.
- d) Contribuir a la canalización de los recursos financieros mundiales hacia los países que más lo necesiten y no hacia aquellos donde sus efectos parezcan ser más espectaculares y por lo tanto redituables en términos políticos.

V EL APORTE FACTIBLE DE UNIAPAC.

El empresario cristiano vive en los dos mundos. Pesa en la formación de la opinión pública nacional, regional o mundial. Integra grupos de presión. Influye en alguna manera en las decisiones políticas, en las de los "Clubs", los "Acuerdos" y las "Conferencias", las apoya, las combate o simplemente las soporta. Pero de cualquier forma está comprometido en todos los aspectos, tiene una alicuota de la responsabilidad de los errores y del mérito de los aciertos. Es un hombre involucrado en el orden de cosas actual y responsable de su cambio. Tal vez, en reiteradas oportunidades todos los presentes nos hemos hecho estas reflexiones que dejan una inquietante sensación de impotencia para la acción fértil. Sin embargo la clave para superarla radica en reconocer la dimensión de nuestras limitaciones y capacidades. Los cambios que hemos esbozado

requieren altas dosis de racionalidad, comprensión y buena voluntad actuando en un lento proceso de persuasión. El campo más propicio para comprender y razonar es el de las relaciones personales que se asienta en la recíproca buena voluntad. Este campo es el de Uniapac. Nosotros simplemente proponemos utilizarlo para encaminar la política comercial al servicio de la solidaridad internacional.

El esquema de la idea es simple: crear una comisión permanente de Uniapac, a designarse como Comisión de la Solidaridad Internacional, que trabajaría con cuatro secretarías. Cada una de ellas se encargaría de los siguientes aspectos: La solidaridad comercial internacional; La solidaridad financiera internacional; La solidaridad industrial internacional y la Solidaridad empresarial Internacional.

La misión del Instituto proyectado en los temas señalados sería:

- a) Recibir información y difundirla sobre:
 - i) Tratados, Acuerdos, leyes, resoluciones y todo tipo de actuaciones contrarias a la solidaridad internacional;
 - ii) Oportunidades de inversión en los países subdesarrollados, así como sus necesidades de financiación y asistencia técnica;
 - iii) Planes nacionales de desarrollo económico y social.
- b) Colaborar en el entendimiento y acercamiento de los empresarios sobre los aspectos enunciados precedentemente en cuyo caso podrá:
 - i) Estimular estudios para el mejor conocimiento de los hechos de que se trate;
 - ii) Designar comisiones asesoras integradas con el secretario correspondiente, un representante de los países desarrollados y otro de los menos desarrollados;
 - iii) Formular recomendaciones para facilitar el logro de sus objetivos.

En definitiva, pensamos esta comisión como un mecanismo que permita a los empresarios cristianos asumir efectivamente su compromiso en materia de solidaridad internacional, dentro de su propio ámbito y según sus posibilidades reales.