

b) Aumenta de US\$ 22.59 a US\$ 23.91 por saco el valor de la cuota de contribución sobre las ventas que se registren en el I.B.C. desde el 14 de marzo, para embarque hasta el 31 de marzo de 1972;

c) Mantiene en US\$ 22.59 por saco el valor de la cuota de contribución sobre las ventas que se registren en el I.B.C. a partir del 14 de marzo para embarques del 1º de abril hasta el 30 de junio de 1972;

d) Abre los registros para embarque hasta el 30 de junio de 1972; y

e) Mantiene el sistema de garantía de precios para embarque hasta el 30 de junio de 1972.

c) Ecuador - Cuotas de exportación: De acuerdo con noticias de Quito, el Gobierno del Ecuador pu-

blicó el 19 de los corrientes un decreto, que aumenta las cuotas de exportación de los caficultores y disminuye las de los comerciantes. Los caficultores y los comerciantes tendrán ahora cada cual, el 50% de la cuota de café que el Ecuador exporta, mientras que antes las cuotas eran de 74% para los comerciantes y de 26% para los caficultores. De acuerdo con la información, Ecuador exportó 620.301 sacos de café en los primeros dos meses del año.

El mismo decreto creó un comité para administrar y regular la política cafetera del país, integrado por el Ministro de Producción como Presidente, el Director del Banco de Desarrollo, el Director del Departamento para Desarrollo de la Agricultura y dos representantes de los caficultores.

INDICES DE PRECIOS PARA DIFERENTES CLASES SOCIALES

POR MIGUEL URRUTIA MONTOYA

En la discusión anterior sobre el comportamiento de la distribución del ingreso en Colombia se analizaron las tendencias de los ingresos reales de diferentes grupos de la sociedad, pero la discusión se hizo suponiendo que el índice de precios era igual para todas las clases sociales. Es interesante verificar la validez de este supuesto, pues es posible que al contrario, los precios de los artículos que dominan la canasta de las familias más ricas hayan aumentado más que los precios de los alimentos los cuales constituyen la mayoría de los gastos de las clases populares. Si los precios de los bienes y servicios que constituyen las diferentes canastas de consumo familiar varían de manera diferente a través del tiempo, entonces los cambios en la distribución del producto nacional pueden no reflejar cambios en la distribución del bienestar, pues esconden cambios en los precios relativos de los bienes que compran las diferentes clases sociales.

Metodología utilizada

Para elaborar índices de precios para diferentes clases sociales se utilizó la información obtenida en la encuesta de presupuestos familiares elaborada por el CEDE. Con base en esa información se tabularon las proporciones del ingreso familiar gastadas en diferentes bienes y servicios para familias

con diferentes niveles de ingreso en Bogotá (1). Utilizando las ponderaciones resultantes se elaboraron índices de precios para familias que en la época de la encuesta (1967-68) tenían 0-1.999, 8.000-10.999 y 30.000 y más pesos de ingresos trimestrales. Se escogieron estos grupos de familias por incluir los dos extremos de la distribución del ingreso, y un grupo intermedio, que puede asimilarse a la llamada clase media.

Como en los grupos medio y alto tienen mucho peso algunos consumos cuyos precios no han sido materia de investigación sistemática por el DANE u otros institutos de estadística, por no ser importantes en la determinación del costo de vida de los obreros y empleados, fue necesario construir nuevas series de precios para muchos productos de este tipo.

Esta labor la llevó a cabo el Departamento de Investigaciones Económicas del Banco de la República bajo la imaginativa supervisión de Edgar Díaz.

Para la construcción de los índices de precios se utilizaron los precios de uno o dos productos para

(1) Deseo agradecer a los doctores Rafael Isaza y Rafael Prieto, del CEDE, Universidad de los Andes, quienes suministraron los tabulados de la proporción de gastos dedicados por las familias de diferentes niveles de ingresos al consumo de 184 bienes y servicios.

describir toda una categoría, pues un estudio más detallado habría sido muy dispendioso. Por ejemplo para "gastos de escritorio" se utilizaron los precios de un bolígrafo Parker, para "detergentes" los de Fab, tamaño gigante, para "servicio hospitales, clínicas, etc.", se utilizó el precio de la pensión diaria de la Clínica Marly, y así por el estilo.

Los índices de precios se calcularon utilizando la siguiente fórmula (2):

$$I_t = I_{t-1} \frac{\sum_{i=1}^n \frac{P_{i,t}}{P_{i,t-1}} (P_{i,t-1} Q_{i,0})}{\sum_{i=1}^n P_{i,t-1} Q_{i,0}} \quad (3)$$

Donde: I_t = Índice de precios para el período
 $P_{i,t}$ = Nivel de precios para el período t , correspondiente al bien i
 $Q_{i,0}$ = Porcentaje de gasto en el bien i
 n = Número de bienes considerados.

Índice de precios para tres clases sociales

En el cuadro 1 aparecen los índices de precios para tres clases sociales. Se observará que estos son muy similares.

CUADRO 1

Índice de precios por grupo de ingreso - Bogotá

(1961 = 100.00)

Años	Grupo de ingreso			DANE
	0-1.999	8.000-10.999	30.000 y más	Empleados
1961	100.00	100.00	100.00	100.00
1962	107.42	105.68	105.93	105.36
1963	123.71	125.14	126.44	132.51
1964	127.95	131.30	132.68	150.83
1965	149.50	150.02	153.05	169.71
1966	169.53	181.32	183.09	190.10
1967	189.79	194.94	197.37	208.35
1968	203.59	205.83	210.34	222.32
1969	218.04	215.99	219.09	240.33
1970	237.68	240.96	240.25	256.31

La similitud en los índices no implica similitud en las canastas de consumo. Al contrario, como lo demuestra el cuadro 2, donde hemos incluido la proporción del ingreso gastado en diferentes bienes y servicios por cada grupo de familias, las diferen-

(2) Toda la labor de tabulación de los índices fue efectuada por Helena González, del Departamento de Investigaciones Económicas del Banco de la República.

(3) Esta fórmula es la misma utilizada por el DANE.

cias en las canastas son sustanciales. Pero el resultado final es de gran similitud en los índices de precios.

CUADRO 2

Gastos promedios trimestrales según nivel de ingresos (porcentajes)

Categoría del gasto para algunos productos	Niveles de ingreso (1967-68)		
	0-1.999	8.000-10.999	30.000 y más
Arroz y harina de arroz..	3.39	2.15	0.53
Carne vacuna	6.70	7.09	2.79
Embutidos, carnes varias..	0.30	0.12	0.63
Papas y similares.....	6.69	3.09	0.58
Whisky	0.0	0.0	0.65
Electricidad	0.67	1.04	0.48
Teléfono	0.11	0.34	0.99
Sueldos empleados domésticos	0.0	1.20	3.63
Flores y plantas	0.0	0.05	0.32
Escobas	0.16	0.17	0.66
Muebles de sala.....	0.0	0.12	0.75
Vestido hombres	0.33	2.72	3.52
Vestido niños	0.95	1.68	0.85
Pañales y mantillas.....	0.07	0.02	0.00
Servicio salón de belleza..	0.08	0.17	0.63
Cines, espectáculos, etc...	0.46	0.69	0.76
Matriculas, mensualidades	1.65	3.67	5.70
Colectivo, bus	3.84	2.33	0.16
Alquiler pagado	12.55	10.41	7.31

Esto se debe a que las diferencias en ponderación son compensadas por ritmos de incremento en precios diferentes para ciertos bienes de consumo. En el cuadro 3 aparecen estas diferencias para los diferentes índices por grandes rubros. Se observará que las ponderaciones del DANE son similares a las del grupo que hemos llamado de clase media. No obstante, según el cuadro 1 el índice de clase media pasó de 100 a 240.96 entre 1961-70 y el del DANE aumentó a 256.31. Esto se debe a una mayor ponderación del factor vivienda en la metodología del DANE, y aumentos mayores al promedio en los precios de vivienda.

CUADRO 3

Ponderaciones utilizadas para las diferentes canastas de bienes

—Resumen—

Conceptos	DANE (1)	0-1.999	8.000-10.999	30.000 y más
I—Alimentos	36.70	53.36	41.13	21.21
II—Vivienda	30.04	19.52	19.61	14.76
III—Vestuario	12.81	4.84	10.96	12.22
IV—Miscelánea	20.45	17.49	23.04	38.87
V—Bienes no clasificables según DANE	—	1.65	1.85	2.70
Totales	100.00	96.86	96.59	89.81

(1) DANE: Índice de precios de empleados, Bogotá.

CUADRO 4

Indice de precios por grupo de ingreso - Alimentos

(1961 = 100.00)

Años	Grupo de ingreso		
	0-1.999	8.000-10.999	30.000 y más
1961	100.00	100.00	100.00
1962	101.45	103.91	109.20
1963	127.12	128.89	143.27
1964	151.87	152.27	164.43
1965	166.76	169.35	184.87
1966	202.84	202.62	213.73
1967	224.48	224.84	234.93
1968	230.60	233.07	244.36
1969	236.54	238.43	248.76
1970	248.90	250.41	258.62

Aunque la elaboración de las series de precios fue difícil para muchos bienes, la cobertura del índice es bastante completa. Para el grupo de familias más pobres no se consideraron ocho bienes, los cuales constituyen el 0.64% del total del gasto. En el grupo medio los bienes excluidos constituían el 3.02 por ciento del gasto. Para el grupo de más altos ingresos no se incluyeron bienes que constituían el 9.32 por ciento del gasto. Los principales gastos no incluidos fueron impuestos y gastos en loterías, juegos varios y seguros. Por esta razón los totales en el cuadro 3 no suman 100.

Vale la pena anotar que en el período de los sesentas pueden haberse presentado variaciones en la calidad de los bienes considerados para la canasta de bienes; este hecho puede llevar a un sesgo en el valor del índice calculado en la medida en que las variaciones en los precios sean diferentes a las que se hubieran presentado si la calidad hubiera permanecido constante.

Por otra parte, hay que tener en cuenta que para el cálculo del índice se han tomado los precios de un bien típico (por ejemplo, calzado de cierta marca) iguales para los diferentes grupos de ingreso y que, en la medida que los precios de diferentes calidades de un mismo bien, consumidas por personas en diferentes grupos de ingreso, hayan variado diferentemente, también puede presentarse un sesgo en los índices.

Es de anotar, claro está, que estos problemas de cambios en calidad y de la utilización de bienes típicos se presentan en la construcción de casi todo índice de precios. Los supuestos utilizados para el cálculo de los actuales índices parecen no ser menos realistas que los utilizados en la construcción de otros índices empleados en Colombia.

Es interesante observar también los cambios en los precios de los grandes grupos de consumo. El cuadro 4 muestra que los alimentos de las clases altas aumentaron de precio más rápido que los de los otros grupos, pero este efecto fue compensado por una ponderación decreciente de este tipo de consumo a medida que aumenta el ingreso. Los mismos movimientos compensatorios se ven en el caso de vivienda (Cuadro 6 y 3).

En vestuario (cuadro 5) y miscelánea (cuadro 7), ocurre lo contrario. Los precios para la clase más pobre aumentan más que para las otras clases, y la participación de estos sectores en el gasto disminuye a medida que disminuye el ingreso.

Estos movimientos compensatorios explican entonces la similitud en los movimientos de precios por clases sociales.

CUADRO 5

Indice de precios por grupo de ingreso - Vestuario

(1961 = 100.00)

Años	Grupo de ingreso		
	0-1.999	8.000-10.999	30.000 y más
1961	100.00	100.00	100.00
1962	108.56	108.47	107.32
1963	136.63	139.52	137.21
1964	142.58	143.64	140.83
1965	152.33	151.33	148.23
1966	178.55	186.63	189.01
1967	185.49	193.97	197.27
1968	197.22	205.17	207.11
1969	214.03	215.73	213.32
1970	224.12	225.08	222.36

CUADRO 6

Indice de precios por grupo de ingreso - Vivienda

(1961 = 100.00)

Años	Grupo de ingreso		
	0-1.999	8.000-10.999	30.000 y más
1961	100.00	100.00	100.00
1962	107.43	105.32	105.84
1963	121.87	122.30	123.20
1964	126.96	129.34	130.77
1965	149.47	149.85	154.67
1966	168.92	180.59	181.90
1967	189.89	194.47	197.24
1968	203.84	204.45	210.56
1969	218.42	214.86	220.51
1970	238.77	232.10	244.39

CUADRO 7

Indice de precios por grupo de ingreso - Miscelánea

(1961 = 100.00)

Años	Grupo de ingreso		
	0-1.999	8.000-10.999	30.000 y más
1961	100.00	100.00	100.00
1962	107.65	107.29	105.68
1963	119.17	122.80	123.06
1964	130.89	135.37	134.10
1965	146.47	151.18	148.53
1966	168.67	176.61	176.21
1967	192.30	196.53	192.05
1968	210.01	213.28	204.56
1969	218.35	224.98	219.18
1970	235.60	240.11	

Análisis de los movimientos de precios por categorías de bienes.

Se aprovechó este trabajo de índices de precios para comparar los incrementos de precios en bienes

que se suponen tienen diferentes elasticidades ingreso y que requieren diferentes tipos de insumo en su producción.

En el cuadro 8 se comparan tres grupos de alimentos, escogidos con el criterio de que los grupos 2 y 3 tuvieran mayores elasticidades ingreso y un mayor grado de elaboración o insumos importados que el grupo 1. Se observará que para todas las clases sociales los precios de los bienes con mayor elasticidad ingreso aumentaron de precio a un ritmo sustancialmente superior al de los alimentos básicos. Esto sugiere un problema de falta de elasticidad en la oferta de este tipo de bienes que puede causar problemas inflacionarios a medida que aumenta el ingreso per cápita y que puede dificultar la exportación de productos agrícolas elaborados debido a problemas de precios.

CUADRO 8

Indice de precios - Alimentos

(1961 = 100.00)

Años	Grupo de ingreso								
	0-1.999			8.000-10.999			30.000 y más		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
1961	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1962	101	102	100	102	103	101	103	104	103
1963	133	121	113	132	120	137	137	119	140
1964	163	140	130	167	137	143	172	134	148
1965	174	160	150	178	156	149	185	152	157
1966	205	203	195	209	197	200	216	187	205
1967	217	236	228	220	226	229	230	210	234
1968	223	243	230	228	235	275	240	221	270
1969	228	249	231	233	240	270	240	228	271
1970	235	268	242	238	260	312	244	245	308

Grupo 1

Arroz y harina de arroz
Maíz y harina de maíz
Trigo y harina de trigo
Avena
Cebada
Otros cereales y harinas
Pan
Otros productos de pan
Huesos de res
Menudencias de res
Papas y similares
Otros tubérculos
Menestras
Vegetales secos
Grasas y aceites
Azúcar
Otros dulces
Sal
Chocolate
Otras bebidas sin alcohol
Cerveza
Aguardiente de caña
Tabaco y cigarrillos

Grupo 2

Leche
Huevos
Harinas mezcl. y especial
Pastas
Carne de aves
Carne ovina
Carne de cerdo
Carne vacuna
Embutidos y carnes varias
Pescados y mariscos
Legumbres
Otras verduras frescas
Frutas
Otros condimentos
Café
Té, yerba, otras

Grupo 3

Mantequilla
Quesos
Otros productos lácteos
Cereales preparados
Carnes y aves envasadas
Veg. y jugos envasados
Sopas concentradas
Alimentos para bebés
Otros gastos alimentos
Comidas fuera de hogar
Vino
Whisky
Ginebra, ron, brandy, vodka
Mant. pers. fuera de hogar

Los índices del sector de vestuario demuestran la creciente eficiencia de la industria del sector, pues aumentan menos los precios en cada clase social en vestuario que en el índice de precios en general. Aunque el sector de textiles está operando a plena capacidad, da la impresión que el sector vestuario total tiene una gran capacidad para aumentar su producción y productividad a un ritmo concordante con la demanda.

Lo mismo no se puede decir de los productos para el hogar. En ese caso y particularmente para el grupo de productos nuevos como elementos de limpieza, etc., los índices de precio tienen un aumento superior al observado en el índice general. (Comparar los cuadros 1 y 9).

En el cuadro 9 se observa que el grupo 1 de productos, que incluye los productos tradicionales y bastante intensivos en mano de obra como muebles, alfombras, cortinas, etc., tiene un aumento de precios muy inferior al grupo 2. De manera sorprendente, dada la creciente competencia y exceso de capacidad en el sector, el grupo de bienes durables tiene un aumento de precios un poco superior al promedio del índice general de precios (152% contra 140% para el grupo de 30.000 o más). Sabiendo que este sector tiene una capacidad sobrante importante durante todo el período, este aumento en precios refleja una política de precios bastante poco acertada, y una capacidad restringida de aumentar la productividad a medida que aumenta la experiencia en el proceso de producción.

CUADRO 9
Índices de precios de bienes del hogar

(1961 = 100.00)

Años	Grupo de ingreso								
	0-1.999			8.000-10.999			30.000 y más		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
1961	100	100		100	100	100	100	100	100
1962	105	103		105	104	101	104	103	101
1963	131	121		132	123	123	129	125	122
1964	145	131		145	133	134	141	137	133
1965	158	135		167	139	149	171	163	147
1966	184	179		194	181	202	203	201	198
1967	199	197		205	201	203	212	210	201
1968	208	209		218	213	205	226	226	205
1969	217	216		230	225	207	231	228	208
1970	238	275		256	278	248	252	260	252

Grupo 1

Muebles de sala
Muebles de comedor
Muebles de dormitorio
Muebles de cocina y otros
Muebles y equipo niños
Alfombras
Lámparas
Decoraciones
Cortinas

Grupo 2

Jabón en polvo
Detergentes
Blanqueadores, desinfectantes
Líquidos para limpiar
Cera para pisos
Insecticidas, fumigadores
Esponjas
Otros elementos limpieza
Papel (servilletas, etc.)
Vajillas
Ollas, sartenes
Equipo de lavado y limpieza
Sábanas y fundas
Almohadas
Mantelería
Toallas y paños
Otros textiles hogar
Otros artículos y equipo hogar

Grupo 3

Radio, televisión, tocadiscos
Heladera, congeladora
Cocina
Tostadora eléctrica
Licuadora y batidora

Es diciente también anotar que aún en el grupo 2 (muebles), intensivo en el uso de mano de obra, los precios aumentaron más que el promedio. Esto sugiere que tal vez existen restricciones en la oferta de mano de obra calificada, consideración que en

general no se toma en cuenta cuando se proyecta el desarrollo de sectores semiartesanales como éste.

Este problema de creciente costo de los bienes y servicios intensivos en el uso de mano de obra se

refleja en el cuadro 10. En ese cuadro se observa que el precio de los servicios aumenta mucho más que el promedio del índice de precios, particularmente en el grupo de más bajos ingresos. Mientras que el índice general de precios aumentó 138 por ciento en la década, el de servicios médicos aumentó

180 por ciento, el de educación 158 por ciento y el de otros sectores 206 por ciento.

El único servicio cuyo aumento de costos resultó menor que el promedio fue el servicio médico de las dos clases más acomodadas, y la diferencia es muy pequeña.

CUADRO 10
Índices de precios de servicios personales

(1961 = 100.00)

Años	Grupo de ingreso								
	0-1.999			8.000-10.999			30.000 y más		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
1961	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1962	107	107	111	108	107	111	109	106	111
1963	128	130	120	138	128	120	139	130	121
1964	138	147	132	154	146	132	154	146	132
1965	151	176	151	168	171	151	168	174	151
1966	178	197	172	200	190	172	205	201	173
1967	217	231	199	213	214	199	217	236	199
1968	242	248	225	220	241	226	228	258	225
1969	265	264	235	221	262	235	229	280	234
1970	306	280	258	227	279	258	239	294	257

Grupo 1

Sueldos de empleados domésticos
Servicio de peluquería hombre
Servicio salón de belleza
Mant., reparación vehículos
Hechura, reparac. ropa y calzado

Grupo 2

Servicios médicos especiales
Serv. hosp., clínicas, etc.
Servicio maternidad
Análisis laboratorio
Servicios dentales
Servicios oftalmológicos
Otros servicios médicos
Serv. de profesores particulares

Grupo 3

Matrículas, mensual
Pensión de enseñanza
Otros elemen. serv. educación

El rápido aumento en precios de los servicios sugiere que los ingresos en ese sector no pueden haber sido deprimidos por un exceso de mano de obra, como se ha creído comúnmente. Estos datos de precios sugieren que se debe reevaluar la idea de que el crecimiento del empleo en el sector servicios se debe a traslados a ese sector de personas que no encuentran trabajo en otros sectores, y que también es importante el subempleo en servicios. Los rápidos aumentos en precios superiores a los comunes en otros sectores sugieren que los ingresos de trabajo en servicios no han tenido el estancamiento frecuentemente postulado.

El mayor aumento en precios de servicios para la clase más pobre también es de notar. Esto puede sugerir cierta inelasticidad en la oferta para los servicios que esta clase demanda.

Finalmente, vale la pena anotar que en general los servicios públicos aumentaron de precio menos que el promedio, situación causada por el control de

precios en ese sector y que ha dificultado la expansión de dichos servicios. Vale la pena consignar que el aumento en precios de los servicios públicos fue de solo 116 por ciento para las clases menos acomodadas, contra un aumento general de precios de 137 por ciento en la década para el índice general.

En resumen, el dato más interesante de este análisis es que a diferencia de lo que se había creído, los precios de los servicios, en los cuales predomina el pago de salarios, aumentaron relativamente rápido en la década de los sesenta. Esto sugiere que la situación económica de la creciente fuerza de trabajo en el sector es menos mala de lo que muchos autores han considerado.

Conclusión

Como se observará en el cuadro 1, los índices de precios son muy similares para las diferentes clases sociales entre 1961 y 1970. Esto quiere decir que

los cambios nominales en la distribución del ingreso reflejan cambios reales en esa distribución.

Pero el hecho de que los índices sean similares en la década analizada no implica que en épocas anteriores los precios para las diferentes clases sociales no hayan variado de manera diferente. Es posible que en un período más largo (1934 a 1954 por ejemplo), los precios de los bienes consumidos por algún grupo social hayan variado más que el promedio. No sería sorprendente si la clase que

consume más bienes durables, la alta, haya visto su costo de vida aumentar más que el promedio durante la época en que se inicia en serio la política de sustitución de importaciones.

No obstante, la similitud encontrada en los índices de precios facilita el análisis de los cambios históricos en la distribución, pues se pueden ignorar los cambios en distribución causados por cambios en los precios relativos de los bienes consumidos por las diferentes clases sociales.

COMISION ESPECIAL DE COORDINACION LATINOAMERICANA – CECLA

XIII REUNION A NIVEL DE EXPERTOS

CONSENSO DE BOGOTA

Con el objeto de examinar las consecuencias, en el comercio y el desarrollo latinoamericanos, de las recientes medidas mundiales tomadas por los países industrializados, y de adoptar una estrategia de acción común ante la III UNCTAD, los países Miembros de la Comisión Especial de Coordinación Latinoamericana (CECLA), reunidos en Bogotá del 20 al 24 de marzo de 1972; y

Teniendo plenamente presente la “Declaración, Principios y Programas de Acción” de Lima, adoptada por la II Reunión Ministerial del Grupo de los 77;

Han convenido en formular la siguiente declaración:

I

Los Países Miembros de la CECLA,

HAN COMPROBADO QUE:

No obstante que el desarrollo económico y social se ha señalado como el objetivo fundamental durante la segunda mitad de este siglo, es deplorable que dicha afirmación no corresponda a la realidad si se observa que, en el decenio anterior, la participación de los países en desarrollo dentro del comercio mundial descendió considerablemente; si se tiene en cuenta que las dificultades para obtener los medios financieros externos necesarios para sus programas

de desarrollo siguieron aumentando; y si se observa además que se amplió la diferencia de ingresos entre países industrializados y países pobres.

A pesar de la adopción en el seno de las Naciones Unidas de la Estrategia Internacional del Desarrollo para los años 70, las últimas medidas tomadas unilateralmente por el mundo industrializado dejan entender cómo los objetivos económicos, sociales y políticos y los compromisos en ella adquiridos no se han venido cumpliendo. Más aún, los países desarrollados han aumentado el proteccionismo que entorpece el comercio internacional, particularmente el de los países en desarrollo; y han adelantado negociaciones monetarias para superar la crisis de su sistema actual, negociaciones respecto a las cuales los países en desarrollo no han tenido ninguna participación, ni tampoco han sido consultados. Y, como secuela de aquellos convenios monetarios, aparece ahora, por común acuerdo entre las grandes potencias, otra decisión unilateral que llevaría a la realización de una nueva rueda de negociaciones comerciales para el año de 1973.

La institucionalización de este proceso unilateral de decisiones se traducirá aún en mayores perjuicios para el equilibrio mundial y repercutirá gravemente en los justos objetivos de mejoramiento económico y social de los países en desarrollo. Todo el esfuerzo para lograr un crecimiento más dinámico y para modificar la estructura de sus economías, así