

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

FACULTAD DE JURISPRUDENCIA  
Y CIENCIAS SOCIALES

“LOS PROCESOS DE INTEGRACION  
EN LOS PAISES EN DESARROLLO”

TESIS DOCTORAL

PRESENTADA POR

OSCAR PLANA BOTER

PREVIA A LA OPCION DEL TITULO DE

DOCTOR EN

JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES

DICIEMBRE DE 1966



SAN SALVADOR

EL SALVADOR

CENTRO AMERICA

378.1288  
UES-T.D.  
P 6992  
1966

Ej. 2-18904

UES BIBLIOTECA CENTRAL



INVENTARIO: 10114071

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

RECTOR:

Doctor Rafael A. Vásquez

SECRETARIO GENERAL:

Doctor Mario Flores Macal

FACULTAD DE JURISPRUDENCIA Y CIENCIAS SOCIALES

DECANO:

Doctor Roberto Lara Velado

SECRETARIO:

Doctor Manuel Atilio Hasbún

## JURADOS QUE PRACTICARON LOS EXAMENES GENERALES PRIVADOS

### CIENCIAS SOCIALES, CONSTITUCION Y LEGISLACION LABORAL

Presidente: Dr. Reynaldo Galindo Pohl  
Primer Vocal: Dr. Francisco José Retana  
Segundo Vocal: Dr. Alfonso Moisés Beatriz

### MATERIAS CIVILES, PENALES Y MERCANTILES

Presidente: Dr. Napoleón Rodríguez Ruiz  
Primer Vocal: Dr. Manuel Antonio Ramírez  
Segundo Vocal: Dr. Manuel Atilio Hasbún

### MATERIAS PROCESALES Y LEYES ADMINISTRATIVAS

Presidente: Dr. Francisco Arrieta Gallegos  
Primer Vocal: Dr. Julio Díaz Sol  
Segundo Vocal: Dr. Gustavo Adolfo Noyola

ASESOR DE TESIS: Dr. Francisco Bertrand Galindo

TRIBUNAL CALIFICADOR DE TESIS

Dr. Alfredo Martínez Moreno

Dr. Guillermo Manuel Ungo

Dr. René Fortín Magaña

DEDICATORIA:

A mis Padres, con gratitud y afecto.

I N D I C E

INTRODUCCION. . . . .	Pag. No. 2
-----------------------	---------------

TITULO I

LA INTEGRACION ECONOMICA REGIONAL Y LAS CONDI-  
CIONES PARA SU DESARROLLO.

CAPITULO I

Los Argumentos a favor de una Integración Económica, co-  
mo una forma para acelerar el desarrollo.

- 1) Como medio para aprovechar las ventajas de las eco-  
nomías de escala y para incrementar el proceso de susti-  
tución de las exportaciones y la industrialización  
en general . . . . . 4
- 2) Como MEDIO para introducir incentivos y lograr una  
eficaz operación en el campo industrial. . . . . 6
- 3) Como MEDIO para reducir, la vulnerabilidad exter-  
nas de las economías y para acrecentar el poder de  
regateo de los países en desarrollo . . . . . 8

CAPITULO II

Las condiciones a realizar para aprovechar óptimamente la  
Integración.

- 1) Armonización y Coordinación de la política económi-  
ca . . . . . 10
- 2) Establecimiento de una infraestructura adecuada. . . 11
- 3) Desarrollo del sector agrícola
- 4) Condiciones políticas.

TITULO II

RESUMEN DE LA EXPANSION COMERCIAL REGIONAL Y  
SUB-REGIONAL. COOPERACION Y ESFUERZO DE INTE-  
GRACION EN LOS VARIOS CONTINENTES EN DESARROLLO.

CAPITULO I

## LATINOAMERICA..

1) Generalidades .....	15
2) La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).....	16
3) La Integración Económica de Centro América. . . .	27
4) Posición de países que actualmente no pertenecen a ningun grupo . . . . .	49
5) Países del Area del Caribe . . . . .	50
6) La política de la CEPAL, ante la Integración Econó- mica. . . . .	51

CAPITULO II

## AFRICA

1) Generalidades. . . . .	54
2) El Mercado Común del Africa Oriental . . . . .	55
3) La Unión Aduanera Ecuatorial y la Unión Económica y Aduanera de Africa Central . . . . .	62
4) La Agrupación en el Africa Occidental Francesa . . . .	63
5) Comercio y convenios unitarios entre países de habla inglesa y francesa . . . . .	63
6) La Federación Económica del Mogreb . . . . .	63
7) La Comisión Económica para el Africa . . . . .	65

CAPITULO III

## EL SUDESTE DE ASIA.

1) Generalidades . . . . .	67
----------------------------	----

2) La Asociación del Sudeste de Asia . . . . .	67
3) Integración Económica dentro de Malaya. . . . .	68
4) Comisión Económica del Sudeste de Asia. . . . .	68

#### CAPITULO IV

##### CERCANO Y MEDIANO ORIENTE.

1) Generalidades. . . . .	68
2) El Mercado Común Árabe . . . . .	68
3) La Armonización Regional para el Desarrollo de Tur <u>quía</u> , Irán y Pakistán. . . . .	73
4) La función de la Oficina Económica y Social de la - ONU en Beirut, Líbano. . . . .	73

#### TITULO III

##### EVALUACION DE LOS METODOS PARA RESOLVER ALGUNOS PROBLEMAS DE LOS PAISES EN DESARROLLO EN LOS MERCADOS INTEGRADOS.

#### CAPITULO I.

##### ASEGURAMIENTO DE UNA IGUAL DISTRIBUCION DE LOS BENEFICIOS DE LA INTEGRACION.

Exposición del Problema. . . . .	76
1) Medidas en el campo de la política comercial. . . . .	80
2) Incentivos fiscales y ayuda estatal a empresas que se establezcan en países de más bajo desarrollo. . . . .	83
3) Compensación de pérdidas. . . . .	84
4) Libre movimiento de personas . . . . .	85
5) Mejoramiento de las infraestructuras. . . . .	86
6) Un esfuerzo proporcional sistemático . . . . .	87
7) Consideraciones sobre la posibilidad de algunos acer <u>camientos</u> prácticos. . . . .	89
BIBLIOGRAFIA. . . . .	92

INTEGRAR NO ES INCORPORAR ENTES PASIVOS A UN CUERPO SOCIAL. INTEGRAR - ES POLARIZAR FUERZAS YA EXISTENTES, - AYUDAR A QUE ENERGIAS LATENTES SE - DESCUBRAN A SI MISMAS. DENTRO DE CADA NACION INTEGRAR ES DESPERTAR LA CONCIENCIA DE QUE SE TIENE UNA LIBERTAD PERSONAL Y DE QUE ES IMPOSIBLE REALIZARLA SIN LA COLABORACION CON OTRAS LIBERTADES. DENTRO DE UN CONTINENTE, LA INTEGRACION COMIENZA - CUANDO SE DESPIERTA LA CONCIENCIA DE QUE LOS DESTINOS NACIONALES NO PUEDEN REALIZARSE SINO EN LA SOLIDARIDAD INTERNACIONAL.

----- 00000 -----

Revista "Mensaje"  
No. 139  
Santiago de Chile

## I N T R O D U C C I O N

La expansión del comercio, la promoción de la integración, el mejoramiento de la organización, el incremento de la industrialización y el fomento de las exportaciones, son algunos de los principales objetivos de los diferentes organismos internacionales, creados con el fin de acelerar el desarrollo económico de la mayoría de los países del orbe que por sus especiales condiciones son conocidos y han sido calificados como "subdesarrollados" o "en desarrollo".

En tanto que la realización de la mayoría de los objetivos antes enunciados depende en un grado importante de la actitud favorable de parte de los países económicamente poderosos, la promoción del comercio y la integración son formas por medio de las cuales - los países en vías de desarrollo pueden mejorar enormemente sus respectivas posiciones hasta llegar a otras en las cuales no tengan que depender tanto de la caridad -más o menos disfrazada- de los vecinos.

Si los países en desarrollo incrementásen sus relaciones de - toda índole podrían, por si mismos, ejercer un importante efecto di námico en su esfuerzo para mejorar económicamente. Esto, sin em bargo, no significa que debe olvidarse la relación que existe entre los esfuerzos propios de los interesados, con las restantes medidas, pues es claro que tanto unas como otras están orientadas hacia el - mismo fin y que las acciones y omisiones en un campo determinado habrán de repercutir, mejorando o empeorando la suerte de las medidas a realizarse en las otras áreas.

Por esta relación antes expresada y por muchas otras razones, inclusive las políticas, la conferencia sobre comercio y desarrollo de las Naciones Unidas recomendó que todas las acciones en favor de los países sub-desarrollados, incluyendo las referencias a comer cio e integración, se consideren como de conveniencia colectiva y que por tanto a la realización de las mismas deben contribuir todos los países, ya sean desarrollados o no.

A partir de la década de los años cincuenta, pero especialmente en los últimos años, los diferentes organismos internacionales - han laborado tesoneramente a fin de crear conciencia sobre la necesidad y ventajas que se derivan de la cooperación económica entre conjuntos de países. En muchas conferencias han subrayado esta - conveniencia y sus esfuerzos no han sido en vano, pues en la actualidad muchos países han orientado ya su actividad económica hacia tales metas.

Para la realización de los objetivos en referencia, es esencial que los países que traten de integrarse económicamente tengan un conocimiento claro de la naturaleza de los problemas y dificultades envueltas en la cooperación recíproca. En este campo no sólo es posible la imitación de los procesos de acercamiento seguidos por los países ya desarrollados, sino también debe existir un deseo para - considerar todas las formas posibles; ya sean éstas nuevas o tradicionales, pues debe recordarse que cada país o conjunto de países - presentan sus propias características, lo cual hace imposible establecer una norma valedera para todos los casos.

El tipo de cooperación económica a que ésta tesis se refiere, es la que se dirige a una completa integración de un grupo o conjunto de países. En consecuencia, debemos entender que el término "cooperación Económica" abarca un campo completo de medidas, las cuales van desde los simples Tratados comerciales hasta las decisiones dirigidas a una integración completa, es decir, a la abolición de las diferentes formas de discriminación entre economías nacionales.

T I T U L O ILA INTEGRACION ECONOMICA REGIONAL  
Y LAS CONDICIONES PARA SU DESARROLLOCAPITULO ILos argumentos a favor de una Integración Económica  
como una forma para acelerar el desarrollo.

1) Como medio para aprovechar las ventajas de las economías de escala y para incrementar el proceso de sustitución de las exportaciones y la industrialización en general.

La diversificación por los medios industriales, de los productos en las economías de los países en desarrollo es indispensable - para escapar a los efectos desfavorables en los términos del comercio para sus exportaciones tradicionales y para resolver los crecientes problemas sociales y políticos, de sus habitantes.

Es natural que el esquema inicial para este proceso de industrialización tienda a ser el mercado nacional, dentro de las fronteras de un país el acceso de los productos al mercado no es impedido por barreras comerciales, y el gobierno está en posición para proveer los varios incentivos que son particularmente necesarios en las primeras etapas de la industrialización.

Pero es, igualmente claro que en general, las fronteras políticas de un país no definen las unidades que desde un punto de vista económico serían las más racionales. El problema de los mercados óptimos nace para cada tipo de producción industrial pues el volumen de ventas llega a cierto límite, el costo por unidad y el precio al consumidor serán siempre altos y la capacidad de competencia - baja. El costo de producción en muchas industrias baja progresivamente cuando ésta aumenta de tal manera que los grandes mercados son indispensables, máxime si se desea aprovechar las ventajas de los métodos modernos de producción.

Evidentemente, las economías en escala que puedan realizarse, dependen de la naturaleza de una actividad productiva. Así la fabricación de un producto de consumo pasajero, que envuelve pequeña tecnología y capital, y cuya producción es típica de los primeros pasos de industrialización, a menudo encuentra salida en un mercado nacional pues, el tamaño óptimo de una planta o fábrica varía -

de industria a industria o de país a país, y está determinada no sólo por consideraciones tecnológicas sino también por la relativa posición de los factores económicos. Las marcadas variaciones entre las dimensiones de la fábrica, que no corresponden a igual diferencia en costo de producción por unidad corroboran este hecho pero no obstante se debe enfatizar que en la mayoría de pequeños países pertenecientes al mundo sub-desarrollado, es tan bajo el poder adquisitivo de la población que el mercado doméstico no alcanza a llegar a ser de tamaño óptimo. Aún países grandes en desarrollo (como México) tienen, en términos de poder adquisitivo, un mercado interno de un tamaño comparable al de los pequeños países de Europa.

Particularmente, los mercados grandes son necesarios para la producción de semifabricados básicos y productos de consumo durable. Así por ejemplo, se ha calculado que la demanda de acero de los países latinoamericanos durante los próximos diez años, en un esquema de un mercado integrado regional, haría recuperable al término de dicho plazo una inversión de \$ 3.7 billones, que podrían destinarse para la inversión en nuevas industrias. Figuras similares pueden calcularse para otras industrias. Y como estos ahorros son, hasta cierto punto, característica de la tecnología usada, puede decirse que los cálculos hechos con respecto a Latinoamérica podrían aplicarse también en los otros países en desarrollo.

Algunas veces se argumenta que el tamaño del mercado no es realmente importante, dada la posición alcanzada por algunas naciones pequeñas. El alto promedio de vida de varios países pequeños en el mundo desarrollado tiende a ser que muchas personas crean esta afirmación, que en parte es valedera, pues el desarrollo económico no depende exclusivamente de la dimensión del mercado sino también de otros factores, tales como la estabilidad política, alto nivel de organización comunal, educación, libre movimiento de capital, persona y mano de obra, que han existido siempre en tales países, compensando con creces cualquier deficiencia derivada de los mercados. Sin embargo, incluso en estos países pequeños y desarrollados siempre dependen en alto grado del mercado, sólo que de uno que no queda dentro de sus fronteras nacionales, siendo éste, el mercado mundial donde ellos exportan sus productos que contienen un alto grado de la tecnología más avanzada.

La situación actual de los países en desarrollo es completamente diferente, pues con el objeto de salvaguardar su incipiente proceso de industrialización suelen tener, barreras comerciales casi infranqueables. Además, el ingreso de sus productos en los grandes mercados les es mucho más difícil de lo que fue para los pequeños países ya desarrollados cuyo proceso de industrialización se efectuó en un período en el que las condiciones competitivas fueron menos

agudas; el poder de las empresas existentes menor, y la diferencia tecnológica menos impresionante. Finalmente, aún estos pequeños países prósperos y altamente desarrollados (Suiza, Holanda, etc.) han comprendido, la necesidad en que se encuentran de establecer grupos económicos grandes, ya sea ingresando como países miembros a un mercado común o a una zona de libre comercio.

Hoy en día, las economías de escala tienen una importancia particular por que en la mayoría de las industrias manufactureras el tamaño óptimo de la fábrica aumenta con el progreso técnico, lo cual no quiere decir que la planta más grande será siempre la de dimensión óptima. Pero en general, mientras sea más grande el mercado, mayores serán las posibilidades de operación para grandes fábricas existentes, y mayores también, las posibilidades para gozar de las ventajas de la técnica moderna. Esto especialmente, es indispensable si países en desarrollo quieren competir en los grandes mercados. Pero aún esas industrias que por su naturaleza hacen posible la producción en escala menor y a un costo más bajo, esa escala está todavía considerablemente fuera de los alcances de la mayoría de los mercados nacionales de los países en desarrollo.

Abreviando, mientras más grande sea el área y más variada su riqueza, más grande será el número de industrias que tendrán una oportunidad racional de operar en condiciones óptimas.

Además, algunos proyectos que actualmente no pueden llevarse a cabo, por que son financiables a un alto costo, serán posibles si se realizan conjuntamente por varios países. La especial importancia del tamaño del mercado, considerando, que los restantes factores económicos permanezcan iguales es ratificado por el hecho que los actuales países en desarrollo que han avanzado en su proceso de industrialización son aquellos que poseen mercados internos grandes o que gozan de libre acceso a los grandes mercados del mundo desarrollado.

## 2) Como medio para Introducir Incentivos y lograr una eficaz Operación en el campo Industrial.

El tamaño del mercado en muchos países en desarrollo, no permite a muchas industrias el establecimiento de más de una planta o fábrica y como ésta necesita ser protegida contra importaciones posibles del mundo desarrollado, se crea a menudo un monopolio en el mercado doméstico. Dicho productor no es obligado a incrementar su eficiencia como sucedería si productos similares de otras firmas aparecieran en el mercado.

La ausencia de la oportunidad de competencia o de comparación de costos y calidades tiende a ser una razón importante para la baja

productividad y los correspondientes altos costos en la producción industrial en los países en desarrollo, Esta situación tiende a perpetuarse, pues productores con altos costos pueden expandirse aunque la inversión sea claramente anti-económica considerada regionalmente.

Un mercado más amplio, sin embargo, mantendría un número más largo de unidades de producción eficiente, en una proporción mayor de la rama de la actividad económica, proveería así las mejores condiciones adecuadas para producir con mayor eficiencia y ésto sin tomar en consideración su necesidad para alcanzar los beneficios de las escalas óptimas en la industria concerniente. La posibilidad de comparación con otros productores existiría y proporcionaría un incentivo para aumentar la productividad y haría difícil el mantenimiento de la tradicional política de altos márgenes, bajos dividendos y producción en pequeña escala.

Mientras un clima de absoluta protección, para que no exista competencia da vida a una mentalidad inversionista confortable, por este motivo es que es conveniente la existencia de otros productores en el mismo mercado o reducir al mínimo las importaciones de otros países, estimulando así en un espíritu de iniciativa que se transformará en un producto al alcance del consumidor doméstico. Por otra parte, las firmas extranjeras son las beneficiarias de estas situaciones monopolísticas en los mercados de los países en desarrollo pues, pueden hacer ganancias desproporcionadas y que en la ausencia de otras medidas de control, son transferidas y constituyen una carga más en la balanza de pagos.

Es por consiguiente de interés para los países en desarrollo sujetar también a las firmas extranjeras a la ley de competencia, bajo la cual tendrían que operar en la región del mundo en desarrollo. Sin embargo, siempre se debe tener en mente que en las economías de países en desarrollo el caso de las competencias no se presenta de la misma manera que en los países desarrollados. Un grado razonable de protección es, por supuesto, básicamente necesario para dar a los inversionistas domésticos, certidumbre para el futuro y para atraer inversionistas extranjeros. Además si un país en desarrollo ya se ha embarcado en el proceso de industrialización, sus industrias existentes no deben ser sometidas rápidamente a una competencia irrestricta. Una demasiada rápida irrupción de competencia, podría además dirigir al abandono de capacidades productivas existentes o a la canalización de nuevas inversiones o a la modernización de las industrias existentes, mientras otros renglones de la economía podrían ameritar prioridad. Para evitar esos efectos en la industria existente, el grado deseable de competencia con productores foráneos sólo puede introducirse de una manera gradual y debe estar relacionado siempre, a la necesidad de aumentar la producción y el empleo total. Cualquier protección tendrá que ser compatible con es-

tos requisitos para el desarrollo industrial. Cuando los productores de los países en desarrollo estén facilitados para hacer frente a competidores dentro de su propia área, mejorarán su habilidad por su propia iniciativa y últimamente aceptarán toda clase de competencia.

3) Como medio para reducir la vulnerabilidad externa de las economías y para acrecentar el poder de regateo de los países en desarrollo.

Los estancamientos y fluctuaciones del poder adquisitivo de las exportaciones tradicionales de los países en desarrollo a los mercados de los países desarrollados, hacen necesario que los países en desarrollo diversifiquen sus exportaciones tanto en sus productos, como respecto a su destino. La industrialización para con el objeto de exportar a otros países en desarrollo es un elemento importante para esta diversificación; porque los mercados domésticos son en muchos casos demasiado pequeños para permitir una continuación del proceso de sustitución y particularmente la producción de estos productos que tienen una demanda elástica. Como el proceso de industrialización envuelve también una necesidad creciente de materia prima, su aceleración tiende también a aumentar el comercio de productos de primera clase entre los países en desarrollo. Como una consecuencia de la diversificación y expansión de concreto dentro de la región, los países en desarrollo alcanzarían una creciente estabilidad con el mejoramiento de las condiciones de un desarrollo planificado.

Naturalmente este argumento a favor de la integración se deja sentir particularmente en países que han tenido experiencias desfavorables por depender de un producto y cuyas reservas extranjeras y capacidad de préstamos no les permite resistir el efecto de las fluctuaciones. Así también otros países en desarrollo encontrarían que su libertad de acción se fortalecería si sus ganancias de exportación no dependieran de una manera total de los mercados de los países desarrollados. Durante el tiempo que los canales de intercambio de los países en desarrollo corran exclusivamente hacia y desde los países desarrollados, los primeros estarán a la merced de la política económica y comercial de los últimos. La formación de uniones comerciales más íntimas entre los países en desarrollo tendría por supuesto un significado tanto económico como político.

La defenza de los intereses económicos y comerciales de un país no solamente depende de la persuasión sino ha sido siempre determinado por el alcance de poder de regateo que se cuenta para inducir a los socios de una empresa a considerar los postulados económicos de un país. La formación de instrumentos de regateo

prácticos podría ser un elemento en el proceso de persuasión. La posición de un país como suplidor de productos esenciales o su potencialidad de importación sería un ingrediente importante de fuerza de regateo. La mayoría de los países en desarrollo no poseen esos elementos de fuerza de regateo en grado suficiente. Sin embargo, si grupos de países en desarrollo pudieran balancear su potencialidad de importación o combinar su posición de suplidores, ellos podrían posiblemente alcanzar consideraciones mejores de sus intereses de exportación, tanto en relación a sus mercancías como a sus productos industriales. Este aspecto toma una mayor importancia ya que varios países en desarrollo se han agrupado de una manera que han mejorado aún más su ya superior poder de regateo.

Sin embargo una efectiva y conjunta acción de regateo en el comercio externo es difícil, siempre que las economías de los países que se unirían son diferentes y sus necesidades tan distintas, que llegan a la oposición. El éxito de una conexión interna en la forma de mercados integrados y mecanismos conjuntos para una política comercial extranjera es una condición para hacer efectivo este principio.

## C A P I T U L O   I I

### LAS CONDICIONES A REALIZAR PARA APROVECHAR OPTIMAMENTE LA INTEGRACION.

Aún cuando los beneficios de un mercado único son considerables, debese estar seguro que al alcanzarlos solamente una condición para una política económica que tiene éxito, se ha logrado. La Integración Económica no es una panacea y no puede ser tampoco una alternativa de otros requisitos para un desarrollo económico fructífero, sólo puede dar los beneficios esperados si es acompañada por una política de reforma y justicia social y de administración eficiente, estabilidad política y de cooperación de parte de los países desarrollados.

Además debe de existir desde el inicio una clara idea de los numerosos requerimientos que tienen que resolverse antes de que el proceso de integración pueda completarse y las ventajas descritas completamente cosechadas. Estos requerimientos no son siempre fáciles de llenar y precisamente por esta razón la implicación de cada uno de ellos deben ser comprendidos si la integración va a tener sentido y si los errores serán evitados.

En vista de estas dificultades, la integración puede a menudo solamente alcanzarse como el resultado de una aproximación sucesiva que tendría que extenderse a través de un período considerable de tiempo. Cada uno de los requerimientos de integración, pueden solamente alcanzarse como el resultado de una cooperación más estrecha entre los países. Mientras más claro sea el conocimiento de la naturaleza de estos requerimientos para la integración, más grande es la posibilidad que se le da a la formulación de cooperación económica y expansión comercial en forma ambiciosa.

### 1) Armonización y coordinación de la política económica

Un mercado compuesto de los diferentes países puede solamente considerarse integrado cuando, si además del movimiento libre de sus productos, las condiciones entre las cuales los diferentes productores compiten no son artificialmente deformadas.

La necesidad para la armonización concierne campos como: - tarifas y política comercial comunes hacia terceros países, algunos elementos de política fiscal o social, y un "tratamiento" o reglamentación en cuanto a las inversiones extranjeras. Por ejemplo, si algunas industrias tienen debido a la legislación de su país, accesos a fuentes más baratas de materiales básicos, u obtienen incentivos fiscales más altos o tienen que pagar contribuciones al seguro social, que en otros países son financiados por el gobierno, los términos de competencia entre las empresas de los varios países que pertenecen al mercado integrado pueden ser deformados.

El alcance de la necesaria armonización es siempre un problema difícil de negociación particularmente si las legislaciones de los países envueltos son muy diferentes como tiende a ser en los casos de los países en desarrollo que pertenecieron en el principio a diferentes potencias coloniales. Por el contrario, no todo tiene que ser armonizado, tampoco armonización tiene que ser siempre sinónimo de completa unificación. En los mercados nacionales de los varios países desarrollados hay diferencia en las legislaciones tanto económica, como sociales y fiscales, entre las sub-unidades políticas en que se dividen.

Lo esencial es que esas distorsiones de competencia son eliminadas, eso reemplaza una irracional y políticamente no querida aloca-ción de los factores de producción.

Además, actualmente cuando es reconocido que los gobiernos tienen una responsabilidad especial de promover un desarrollo balan

ceado en todas las partes de un país en particular, no se puede esperar que un mercado, que cubra el desarrollo de varios países pueda dejarse al juego espontáneo de las fuerzas mercantiles. Las grandes diferencias en el nivel de desarrollo que existe entre los países en desarrollo hace particularmente necesario el establecimiento de mecanismos especiales para asegurar que los beneficios de la integración sean igualmente distribuidos entre los países agrupados. Un mercado integrado que tiene que ser consistente con los intereses nacionales de los países que representa no puede evitar por consiguiente resolver los problemas de una política de inversión regional y de un grado suficiente de coordinación de sus políticas económicas y monetarias. De lo contrario, el desequilibrio ocurriría, lo que - disturbaría el correcto funcionamiento de la integración.

Como el contenido de pláticas armonizadoras no pueden fijarse de una vez en tratados, las áreas integradas tienen que ser dotadas con instituciones conjuntas que tengan una capacidad suficiente de actuar para hacer las necesarias adaptaciones a circunstancias de cambios y requerimientos de una vida económica. Si estas instituciones esperan operar con efectividad máxima, los gobiernos nacionales tendrían finalmente que resolver el problema de ejercer sus poderes de decisión en forma colectiva. A pesar que esto envolvería un tipo de decisión en mayoría, lo cual es difícil observar, estas revoluciones en los países desarrollados. En el caso de países en desarrollo que recientemente han alcanzado el control de su gobierno, estas implicaciones continúan siendo obstáculo psicológico, de correr en contra de la tendencia, a una independencia mayor.

Además de las condiciones de tener un libre movimiento de productos a través del área integrada, un mercado común implica también otros factores como es, mano de obra calificada, capital y libre tránsito de personas. La movilidad de mano de obra puede contribuir a corregir desequilibrio de población; es sin embargo impedido no solamente por obstáculos legales sino también principalmente por obstáculos sociológicos y psicológicos. Libertad del movimiento de capital tiene una menor importancia entre los países en desarrollo que en los esfuerzos de integración entre los países desarrollados. Su posibilidad dependerá en la coordinación de la política económica y monetaria y en el logro de concordar en una política de inversión proveyendo un desarrollo balanceado en las diferentes partes del mercado común.

## 2) Establecimiento de una infraestructura adecuada

Las economías de escala pueden solamente alcanzarse si existe una red de transportes y comunicaciones que permita que los productos sean trasladados con facilidad. Esta red no existe con frecuen

cia en las áreas en desarrollo porque el comercio tradicional ha sido dirigido hacia el mundo desarrollado y no hacia la región a la que el país pertenece. Cuando existe medios de transportes tiende a ser— por el volúmen de tráfico relativamente pequeño, la insuficiencia de la flota mercante y de las dificultades portuarias de los países en desarrollo, caminos y ferrocarriles — muy costosos, por lo que es a menudo más costoso mover un producto de un país en desarrollo a otro, que hacia países desarrollados muchos más distantes geográficamente. Mientras estas facilidades de transportes adecuadas no existen, el mercado afectivo a la disposición de productores es mucho más limitado que las dimensiones geográficas.

Sería además conveniente que los impuestos de aduanas y otras restricciones al comercio fueran suprimidas. Particularmente, para productos grandes, la fragmentación de los mercados debido a inadecuadas facilidades de transporte limitan la explotación de las economías de escala.

Junto con las infraestructuras de transporte, la existencia de energía eléctrica y el establecimiento de telecomunicaciones para unir los productores y los consumidores en un mercado extenso, son decisivos para que la abolición de barreras comerciales tenga influencia en la tasa del desarrollo económico. El establecimiento de las correspondientes redes infraestructurales deben por consiguiente recibir prioridad, aunque debe tenerse en mente que la construcción de estas facilidades, tienen un costo oportuno en la forma de una inversión alterna que son temporalmente seguras. Un cierto paralelismo en las inversiones para infraestructuras y en consideración a inversiones productivas, deben por supuesto tomarse en consideración — notándose precisamente en relación a estas inversiones infraestructurales resultados positivos, en cuanto, a las economías de escala — que pueden lograrse, por ejemplo, planificando las redes eléctricas y de telecomunicación para una pluralidad de países.

### 3) Desarrollo del Sector Agrícola

Si para que la creación de un mercado común para la industria dirija a un crecimiento económico acelerado y para que los beneficios de la integración se realicen, es indispensable además, que la agricultura sea desarrollada simultáneamente. En vista de que la población rural en la mayoría de los países en desarrollo presenta, un crecimiento en su poder adquisitivo, este hecho, daría un ímpetu — considerable a la producción industrial y el tamaño de las empresas dependerán también de mayor ingreso económico de la población que deriva su vida, de la agricultura.

Pero si la población del campo se espera continúe entrando en el sector monetizado y para que le sea posible comprar productos industriales, la producción agrícola y las ganancias tendrán que ser mejoradas sustancialmente. Aún más, probablemente en la mayoría de los casos, se considere que el desarrollo industrial tiende a establecer demandas mayores de productos provenientes de una agricultura subsistente. Así, si la total producción de la agricultura doméstica y la parte que entra en los canales comerciales no crece, ocurrirá entonces, ya sea la inflación o la estrechez externa, empeorando el crecimiento económico. La integración, como elemento principal de una política de desarrollo industrial hace necesario, por consiguiente, la resolución de los problemas de un mejoramiento agrícola. Lo que es necesario y aparte del problema de crear un mercado integrado para los productos agrícolas, es una acción para mejorar la presente baja producción de las agriculturas de los países en desarrollo, que se debe a deficientes estructuras de posesión de tierras, técnica primitivas, falta de irrigación, uso de los suelos deficientes sin el conocimiento de la existencia de cultivos alternos, etc. Modificar estas condiciones es sobre todo un esfuerzo interno de los gobiernos concernientes, siendo más fácil y menos costoso resolver estos problemas en una estructura regional de cooperación con la creación de Institutos Regionales de experimentación agrícola que trabajarían más económicamente en problemas comunes como la adaptación de técnicas modernas, estudio de las condiciones existentes de la naturaleza física y humana, la selección de semillas, control y extinción de enfermedades, etc. Institutos conjuntos para "entrenamientos" agrícolas podrían resolver la falta de expertos; planes de irrigación regional y desarrollo de los diferentes valles ribereños producirían expansión agrícola. Finalmente, un mercado integrado, de productos industriales, como fertilizantes, insecticidas y maquinaria podría contribuir a incrementar la productividad haciendo que estas importaciones puedan ser obtenidas a un precio más bajo y procurando una fuente de existencia que no sería afectada por dificultades en la obtención de moneda extranjera. En conclusión, la interdependencia de la agricultura e industria en el proceso de crecimiento económico hace necesario que se considere los medios de progresar en los dos campos en una manera paralela, ya sea un nivel regional o nacional.

#### 4) Condiciones Políticas

La negociación de acuerdos que crean un mercado integrado presupone, de parte de los países participantes, un conocimiento de las consecuencias políticas de una interdependencia económica creciente. Estas consecuencias consisten en acuerdos mutuos en la li-

mitación de libertad nacional de acción. Pero estas limitaciones no son un fin por si mismas; ellas nacen más bien de reconocimientos que para llenar los objetivos de un desarrollo nacional más rápido es indispensable o por lo menos más económico, unir fuerzas con otros países. En otras palabras, el establecimiento de un mercado mayor puede propiamente ser considerado como un instrumento para alcanzar miras nacionales que el país al respecto no alcanzaría solo. Puesto que el mercado regional concierne solamente en una forma de resolver estas necesidades nacionales concretas y es hecho para producir beneficios mutuos considerados, puede ser negociado y sobrevivir hasta el fin. La otra precondition para que esta interdependencia sea aceptada es la existencia de una mutua y mínima confianza entre los países integrados. Solamente si los gobiernos, opinión pública y los varios sectores de la vida económica están convencidos que los acuerdos tomados serán sostenidos y que los socios seguirán las reglas del juego, harán los esfuerzos necesarios y aceptarán los sacrificios temporales envueltos en una aventura común tomada como una perspectiva a largo plazo. Es por ejemplo, difícil esperar que un país renuncie a desarrollar sus propias industrias básicas y comprar dicho producto a un país socio si no es asegurado de existencia regular del mercado común igualmente uno relativamente menor desarrollado, tal país no aceptaría unir su mercado con un país en desarrollo más desarrollado, si la actitud del último no muestra conocimiento de la necesidad de hacer de la integración una operación de mutuo provecho.

Esta confianza puede subsistir entre países que estén preparados, ya sea por proximidad geográfica, similaridad cultural, o comunidad histórica, para un entendimiento acorde con sus problemas y necesidades. También existe de los motivos políticos de los líderes y de la élite de estas naciones, previendo que esos motivos sean de una naturaleza permanente y que no resulten solamente de constelaciones pasajeras. Sin duda, mientras más rápido un mercado integrado se pueda levantar, es lo mejor. Precipitaciones deben evitarse. Porque cuando un esquema ambicioso se malogra, más tiempo se pierde en unir las partes, que si el objetivo inicial hubiera tomado en consideración el estado real de las relaciones políticas entre los países al respecto.

Por el contrario la ausencia de un motivo político fuerte no es obstáculo para la integración; pero la conciencia colectiva de los países integrados tendrán que construir gradualmente por esfuerzos de cooperación, con el objeto de que todos los socios puedan observar más claramente las ventajas mutuas concretas de los acuerdos a que se suscriban.

## T I T U L O    I I

### RESUMEN DE LA EXPANSION COMERCIAL REGIONAL Y SUBREGIONAL. COOPERACION Y ESFUERZO DE INTEGRACION EN LOS VARIOS CONTINENTES EN DESARROLLO

Después de haber expresado brevemente los argumentos y enumerado las condiciones cuya existencia es conveniente para la realización de la integración de un conjunto de países en desarrollo debemos ahora referirnos a los avances logrados en este campo, no solo en nuestra América, sino también en el resto del mundo. Pero antes de hacer cualquier consideración sobre lo anterior, es necesario que mencionemos el brillante papel que con relación a la materia que nos ocupa, han realizado las diversas comisiones económicas de la Organización de las Naciones Unidas. Como órganos dependientes del Consejo Económico y Social, de la ONU, las mismas han sido y continúan siendo las instigadoras, orientadoras y propuloras de cuanto proceso de Integración ha sido puesto en marcha,

## C A P I T U L O    I

### LATINOAMERICA

#### 1) Generalidades

Esta región consiste en países que tienen destinos culturales e históricos semejantes. En los ciento cincuenta años desde que alcanzaron su independencia, sus economías se han desarrollado en un alto grado de mutuo aislamiento y con muy poca intercomunicación entre ellos. En muchos de estos países, el proceso de la sustitución de la importación ha ido más allá del grado de la producción de simples productos no durables de consumo, mientras que en los países más grandes los productos de consumo durables y productos capitales ya son manufacturados. Latinoamérica es por consiguiente, hablando de una manera general, el continente de la parte del mundo en desarrollo que está avanzando más en la industrialización. Que esta industrialización se ha logrado a escalas completamente nacional, se puede fácilmente notar, por las estadísticas intracomerciales.

En la última década esfuerzos más sistemáticos para reducir las barreras comerciales entre los países de Latinoamérica han sido comenzadas, aunque algunas preferencias han existido en años pre-

vios. Hoy en día la mayoría de los países latinoamericanos, pertenecen ya sea a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio - (ALALC), o al Mercado Común Centroamericano. Los pequeños países centroamericanos son los que han avanzado en forma bastante acelerada para conseguir los objetivos de crear un mercado integrado, pero la ALALC cubre el área geográfica mayor y más del 80% de la población de la nación. El BID, aunque no es parte de la estructura institucional de ALALC o del Mercado Común Centroamericano, considera como su deber promover proyectos de inversiones multinacionales estableciendo también un sistema de financiamiento en - término medio de comercio de productos capitales entre países latinoamericanos.

### LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO ALALC.

La desintegración política, que precedió la independencia de las naciones iberoamericanas no fué un resultado de la geografía: fué la consecuencia de las condiciones históricas del momento; por otra parte, éstas actuaron en sentido inverso en las colonias británicas de América del Norte. No se puede decir que en América Latina haya faltado el deseo de unidad. Bolívar y San Martín se consagraron activamente a dicho ideal lo que se quería obtener mediante la independencia de los territorios latinoamericanos era la apertura de sus puertos al comercio internacional, es decir, principalmente, al comercio inglés cuya actividad se basaba en la importación de materias primas y la exportación de productos manufacturados. No se tuvo en cuenta ni la artesanía, ni la pequeña industria de bienes de consumo, ya extraordinariamente próspera y desarrolladas en las colonias hispanoamericanas. En estas condiciones, la independencia padeció la influencia de fuerzas económicas disgregantes que impidieron la integración política y retardaron la de los sistemas de transporte. De este modo en lugar de contribuir al desarrollo de las comunicaciones internas, tal como había ocurrido en cierta medida durante el período colonial con el propósito de proteger los vínculos políticos y favorecer las corrientes comerciales entre las capitanaías y los virreynatos, los transportes internos se orientaron hacia la interconexión de los puertos con los centros de producción de materias primas. Se estableció un sistema de transporte destinado a asegurar la penetración del continente y su salida hacia el exterior. Como era de esperar, las ambiciones de los caudillos locales y las fuerzas tradicionales de autonomía provincial se tradujeron en la fragmentación de la América española en soberanías territorialmente limitadas.

Estados Unidos logró su unidad política y económica y la creación de un mercado interno integrado debido, especialmente, a la feliz circunstancia histórica que determinó que su independencia se realizara precisamente contra la gran potencia industrial dominante en ese entonces ya que en 1812 -1815 venció nuevamente la guerra contra Inglaterra. Hubo coincidencias por lo tanto entre su nacionalismo político y su nacionalismo económico. En cambio a pesar de la comunidad de lengua, religión, costumbres y aún de leyes civiles y comerciales los países de América Latina se desarrollaron en forma disgregada bajo distintos regímenes aduaneros, cambiarios y monetarios y esas diferencias se acentuaron aún más cuando se vieron obligados a proteger sus actividades internas para sustituir las importaciones. Entonces aumentó la desintegración regional.

### LA CREACION DE LA ALALC

El tratado firmado el 18 de enero de 1960 creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio signatarios iniciales fueron los siguientes países: Argentina, Brasil, Chile, Uruguay, Bolivia, México, Paraguay y Perú, a excepción de Bolivia todos estos países ratificaron el tratado. Posteriormente se han adherido a este grupo de países: Colombia, Ecuador y Venezuela.

El tratado en Montevideo, es el esfuerzo más serio realizado en la historia de América Latina para unificar los recursos económicos de la región. Es tarea fundamental, fortalecer ese esfuerzo y asegurar el cumplimiento progresivo de su finalidad última, es decir, llegar al mercado común latinoamericano.

Para cumplir esta tarea es importante apreciar los avances que hasta ahora se han realizado en la ALALC, conocer las principales inquietudes que han prevalecido en ella y tener en cuenta las limitaciones de que puedan adolecer los actuales compromisos para realizar nuevos avances con la intensidad que la región necesita. Sólo así será posible apreciar la complejidad del trabajo que queda por adelante. Los compromisos concretos que contiene el Tratado de Montevideo corresponden en la forma pausada y prudente con que los países decidieron su integridad económica en 1960 pero el Tratado representa también, en su esencia, un ánimo decidido de evolución hacia realizaciones que no pudieron lograrse desde un comienzo, pero que deberán irse alcanzando con el tiempo.

No hubiera podido esperarse un curso más rápido, dadas las naturales dificultades que una región en desarrollo tiene en abandonar sus prácticas restrictivas de comercio e intensificar el intercambio recíproco. La elección del camino de una zona de libre comercio,

creada a base de la liberación gradual del intercambio tradicional mediante negociaciones selectivas, ofrecía la ventaja de armonizar la escasa experiencia en materia de comercio intra-regional con la disparidad de condiciones de las economías y la necesidad de iniciar la marcha hacia el mercado común, con un máximo de seguridades y un mínimo de distorsiones.

Por otra parte, la negociación selectiva permitía al comienzo, avanzar en la liberación de aquellos productos respecto de los cuales no había problemas de competencia con rapidez mayor que si se hubiera adoptado un sistema de reducción lineal uniforme. A su vez, la obligación colectiva de llegar a la liberación total del comercio tradicional al cabo de 12 años, daba tiempo a los países a ajustar y adaptar sus producciones en la medida necesaria para evitar las consecuencias negativas de una inmediata apertura de los mercados.

Dentro de estos lineamientos, la ALALC significa cinco cosas esenciales para la América Latina:

1o. Es el marco para la realización de negociaciones que consoliden un tratamiento preferencial a favor de numerosos productos de la región y que, asimismo, disminuye el nivel de protección y de restricciones al comercio entre los países miembros.

2o. Es el mecanismo institucional que permite solucionar problemas que obstaculicen dicho comercio, como la falta de transportes adecuados, de uniformidad de instrumentos de comercio exterior, etc.

3o. Es el vínculo que ha permitido realizar una valiosa labor de acercamiento y de mutuo reconocimiento de los empresarios de la región, con lo cual se ha facilitado la adecuada participación de esos grupos en el proceso de formación de la zona de libre comercio.

4o. Desde la ALALC y en torno a ella, se ha desarrollado un importante movimiento de opinión pública que abarca distintos sectores y ha contribuido a la divulgación del concepto y de los problemas generales de la integración económica de la América Latina.

5o. La ALALC es el foro en el cual se han preparado las futuras etapas de la integración.

#### LA ESTRUCTURA INSTITUCIONAL DE LA ALALC

Como la institución la ALALC tiene una estructura bastante flexible susceptible de ser utilizada de acuerdo con las necesidades de aplicación del tratado. El organismo deliberativo de la ALALC es la conferencia de las partes contratantes que se reúne ordina-

riamente cada mes durante el cuarto trimestre, de manera que los países puedan poner en vigor las modificaciones aduaneras el primero de Enero del año siguiente. Los organismos permanentes son el Comité Ejecutivo Permanente (CEP) y la Secretaría. Junto a estos organismos permanentes existen una serie de Consejos, comisiones técnicas, grupos de trabajo, grupos sectoriales por industria, etc. que en general funcionan en forma intermitente. Esos organismos giran alrededor del (CEP) y de la Secretaría.

El CEP está formado por representantes de los gobiernos. Tiene como tarea preparar las conferencias ordinarias y extraordinarias y adoptar las decisiones relacionadas con la administración de la asociación. La secretaría de la asociación no tiene un estatuto muy definido. El secretario ejecutivo es elegido por la conferencia y no está directamente ligado a los gobiernos de los países miembros. La secretaría es la encargada de las tareas de orden técnico relacionadas con el programa de acción que surgió del tratado de Montevideo.

#### EL TRATADO DE MONTEVIDEO Y EL FUNCIONAMIENTO DE LA ALALC

Este tratado tiene como meta la creación de una zona de libre comercio. Al aceptarlo los gobiernos signatarios se declaran "decididos a crear progresivamente un mercado común latinoamericano" y "a aunar sus esfuerzos a manera de obtener una creciente complementación e integración de sus economías".

Los principales instrumentos para alcanzar este fin son los siguientes: el programa general de liberación formado por las Listas Nacionales y la Lista Común; el régimen especial aplicado a los países de menos desarrollo económico relativo; los acuerdos de complementación y las resoluciones o acuerdos de armonización y de coordinación de las políticas.

El objetivo del tratado es la eliminación gradual, en el término de 12 años, de los derechos y las restricciones, de cualquier orden, que rigen sobre las importaciones de los productos provenientes de los países miembros, para lo "esencial" del comercio recíproco que realizan entre ellos. Las reducciones de los derechos aduaneros u otros no se realizan automáticamente según plazos fijados, sino que el procedimiento contemplado en el Tratado de Montevideo, consiste en una negociación producto por producto.

## LAS LISTAS NACIONALES

Durante las conferencias anuales ordinarias se adoptan listas de productos nacionales según las cuales cada país miembros concede a los otros reducciones de derechos aduaneros equivalentes, - por lo menos al 8% del promedio ponderado de los derechos aplicables a los terceros países para los productos que representan lo esencial de sus importaciones de la zona. Por medio de este proceso podría llegarse a la casi eliminación de las barreras aduaneras de las zonas. Sin embargo, este régimen hubiera podido abarcar sólo una parte reducida de las importaciones totales si los países, no hubiesen querido negociar productos con los cuales aún no comerciaba. A este nivel mínimo, el acrecentamiento del comercio recíproco se limitaría a operaciones resultantes de la liberación de la casi totalidad de los productos del comercio de ese entonces, y a la sustitución de las importaciones de estos mismos productos provenientes de terceros países. Dado el limitado número de artículos que son objeto del comercio actual intrazonal y el hecho de que las materias primas tienen una débil elasticidad en comparación con los productos industriales, esta hipótesis hubiera podido resultar sólo un acercamiento reducido de la participación del comercio intrazonal en el comercio total de los países latinoamericanos, aún después de los 12 años del Tratado de Montevideo. Este no es el espíritu del Tratado. Deben tenerse en cuenta también las dificultades de la negociación producto por producto en la que los países o los grupos privados más compenetrados dominan y restringen las negociaciones, salvo cuando otros países hacen concesiones sin preocupación inmediata de contraparte. Además, el Tratado permite normalmente, la suspensión o el retiro gracias a la sustitución de las concesiones ya otorgadas en las Listas Nacionales; y no impide las retiradas sin compensación, si el país no encuentra reciprocidad en las ventajas otorgadas por los demás. De este modo las listas nacionales no son un medio seguro para promover la ampliación del programa de liberación; tampoco garantizan a las empresas la permanencia de las reducciones obtenidas.

Durante las dos primeras conferencias (Sesiones Ordinarias de las Conferencias de las partes contratantes del Tratado de Montevideo) se agotaron prácticamente todos los productos tradicionales de comercio entre los países de la zona. Se agregaron muy pocos productos a las listas nacionales. No obstante, se consolidaron y extendieron a otros países ciertos regímenes en vigor en los Tratados bilaterales. En muchos casos, se eliminaron prácticamente los derechos aduaneros sobre las mercaderías de producción nacional. Las concesiones se acordaron principalmente para los productos -

agrícolas para los cuales se ofrecía a los países una cláusula de escape durante el período de liberación de 12 años. Las listas comprendían solamente unos pocos productos industriales. No obstante, se estimaba que a comienzos de 1963, las Listas Nacionales cubrirían alrededor del 35% del valor del comercio entre las partes signatarias.

Durante la tercera y cuarta conferencia las negociaciones adelantaron muy poco; tanto en lo que se refiere a la inclusión de nuevos productos como a la reducción de los niveles de los derechos Aduaneros. A pesar de las manifestaciones políticas en favor de una intensificación del proceso de integración, ha prevalecido una actitud bastante cautelosa.

### LA LISTA COMUN

El tratado prevé que se lleven a cabo negociaciones cada tres años para establecer una lista común de los productos sobre los cuales los países miembros deberán eliminar totalmente los derechos aduaneros al final de los 12 años del período llamado de liberación. La inclusión de estos productos en la Lista Común es irrevocable.

En la lista común figuran productos cuya participación en el valor global del comercio entre las partes alcanza por lo menos los siguientes porcentajes: al final del primer período de tres años: 25%; del segundo, 50%; del tercero, 75%; y, al final del cuarto "lo esencial" en los intercambios comerciales.

Aquí se observa que la zona de libre comercio comienza a estructurarse con más precisión, aún cuando este mecanismo tampoco contribuye automáticamente a un aumento de la participación del comercio intrazonal en el comercio exterior general de los países de la zona. No obstante el acuerdo indispensable de todos respecto a una Lista Común ocasiona una negociación durante la cual cada país trata de lograr la inscripción de los artículos que más le interesan. Este sistema debería por lo tanto de ampliar la liberación de muchos productos que no figuran en la Lista actual del Comercio intrazonal. Sin embargo, este proceso demostró ser de difícil aplicación. En la primera etapa, cuando se debió adoptar la Lista Común, en 1964, se convocó especialmente para ello a una conferencia extraordinaria, que finalizó sin resultado alguno. La negociación prosiguió durante la conferencia ordinaria. Finalmente, restaba un país (Uruguay), que, descontento por la no inclusión de los productos que le interesaban, rehusó aprobar la lista que los otros ocho países habían aceptado después de haberse superado innumerables dificultades. Al final del plazo adicional que se asignó para

llegar a un acuerdo Uruguay aceptó la Ley. La Lista Común que se adoptó comprendía muy pocos productos industriales y agrícolas.

REGIMEN ACORDADO A LOS PAISES DE MENOR DESARROLLO ECONOMICO RELATIVO. (ECUADOR Y PARAGUAY).

Existe un procedimiento especial para ampliar el concepto de liberación. El mismo se aplica unilateralmente a los países de menor desarrollo económico relativo de la zona. Cualquier país puede conceder a otro de menor desarrollo económico relativas ventajas que no se aplicarán automáticamente a los otros. Estas concesiones no pueden modificarse en sentido desfavorable para los países beneficiarios sin el acuerdo de los mismos.

Los países de menor desarrollo económico relativo pueden ejecutar un programa de reducción de los derechos aduaneros en condiciones más favorables y adoptar medidas de protección para sus balanzas de pagos y de defensa de los productos industriales para su desarrollo incluidos en el programa de liberación. No se autoriza la excepción de la cláusula de la nación más favorecida sino cuando ésta es necesaria. Pero en tal caso con un carácter transitorio. Además las medidas para favorecer estos países no deben contener carácter discriminatorio.

Las Listas especiales de concesiones adoptadas desde la primera conferencia, comprenden un gran número de artículos cuya exportación por Ecuador y Paraguay tienen entrada libre en los países que las han concedido. Las acordadas a Ecuador y Paraguay por los países más grandes son los más importantes. En la conferencia ordinaria de 1963 también se aprobó un plan de operaciones y de medidas especiales que los países miembros podrán operar en favor de estos países y a pedido de los mismos.

Estas operaciones comprenden ayuda financiera y técnica para estudios, promoción y ejecución de los proyectos de infraestructura, de educación, de actitudes productivas y también para acordar los fondos operativos necesarios a los países para llevar a cabo actividades productivas de interés regional. Las otras medidas comprenden negociaciones colectivas entre los organismos financieros, la preparación de estudios para la identificación de las industrias que producen bienes explotables destinados al mercado regional, así como una desgravación aduanera anticipada que asegura el funcionamiento de las industrias de proyectadas y la garantía de los márgenes de preferencia durante cierto lapso que se acordaría con miras a reservar mercado para las explotaciones de estos países de bajo desarrollo. El resultado por el momento, es reducido en lo que se refiere al intercambio.

## LOS ACUERDOS DE COMPLEMENTACION

Existe otro mecanismo constituido por los acuerdos de complementación para los sectores industriales. Ellos pueden ser firmados hasta por dos países a partir del momento en que la Asociación por intermedio del Comité Ejecutivo, permanente admite la compatibilidad de los mismos con los principios y objetivos del Tratado de Montevideo. No obstante estos acuerdos quedan abiertos para la negociación o adhesión posterior de los países miembros.

Estos acuerdos podrían conferir mayor dinamismo al proceso de liberación fundado en la iniciativa de los países o de las empresas privadas más deseosas de aumentar el comercio regional. De esta manera el programa de liberación no quedaría limitado a los países que están indecisos con respecto al mismo. El sector ideal de aplicación de estos acuerdos sería, el de la promoción de las inversiones en los nuevos sectores poco desarrollados dando como resultado la mayor productividad posible en los pequeños mercados más o menos aislados. Latinoamérica tuvo muchos ejemplos de inversiones que no han podido alcanzar un nivel de eficiencia suficiente. Estos acuerdos ofrecerían un medio para desarrollar el programa de liberación y para acentuar sus efectos económicos en términos de inversión de tecnología, diversificación, integración y de ampliación de los sistemas industriales aumentando el grado de sustitución de las importaciones.

Los acuerdos de complementación deben garantizar la "condiciones equitativas de competencia", pero evidentemente la función principal de los mismos es evitar la competencia destructiva de las inversiones o de los proyectos entre sí y por ese medio fomentar y dar mayor seguridad a las nuevas inversiones y cambios tecnológicos en la industria así como lograr la mejor utilización de la capacidad total de la inversión.

De este modo dichos acuerdos abrirían el camino hacia un mercado común de los sectores ya que aquellos para ser eficaces deben permitir no sólo la armonización de los tratamientos aplicados a los artículos de que son objetos sino también a las materias primas y partes complementarias que la producción de los mismos exige, cuando es necesaria importarlos de los países no signatarios de los acuerdos. Gracias a estos acuerdos se abriría directa o indirectamente el camino hacia la armonización de los regímenes de importación y de exportación, de los tratamientos de los capitales, de los bienes y servicios, así como hacia la coordinación de las políticas en el sentido del mercado común.

La reglamentación inicial de los acuerdos de complementación se fundaba en que el Tratado de Montevideo, no debía crear excepción a la cláusula de "nación más favorecida", sólo en el caso de los países de menor desarrollo y determinaban la incorporación a las Listas Nacionales con carácter irrevocable, de las concesiones realizadas en los acuerdos de complementación. Por consiguiente los miembros de la ALALC que no participaban en los acuerdos de complementación podían aprovechar las ventajas que estos les acordaban. Se suponía que según la cláusula de reciprocidad, los no participantes que así lo hicieran deberían abonar una compensación aceptada por los otros. De tal manera, el programa de liberación podría avanzar gracias simplemente a la iniciativa y riesgo de algunos países signatarios de los acuerdos de complementación. La otra suposición era que si uno de los países tomaba una iniciativa perjudicial para un acuerdo de complementación, ponía en peligro la ejecución del tratado y quedaba de este modo sujeto al régimen de consultas y de correcciones.

La reglamentación reciente no mantuvo la extensión automática de las ventajas establecidas en los acuerdos, independientemente de contra parte y de negociaciones, salvó para los países de menor desarrollo. Los otros países miembros acordaron en que no aprovecharían las ventajas fijadas en los acuerdos de complementación sino después de negociar una compensación adecuada.

Hasta la nueva reglamentación no existen más que dos acuerdos de complementación que entraron en vigencia, habiéndose negociado los mismos, durante el primer año de vida de la ALALC.

Se temía también que por falta de información las ventajas conferidas por los acuerdos de complementación beneficiaran a las grandes empresas extranjeras, lo que hubiese colocado en situación desfavorable a los empresarios nacionales de los países en si de la ALALC. Asimismo el hecho de que los acuerdos de complementación condujesen a un acrecentamiento de las diferencias del nivel de desarrollo entre países sobre todo en lo que se refiere a la diversificación e integración industrial, provocó reticencias que se tradujeron en una paralización de las negociaciones.

Si bien no se ha llegado a un nuevo acuerdo negociado, se han realizado un número considerable de negociaciones preliminares que a veces han dado por resultado nuevas corrientes comerciales y nuevas negociaciones en las listas nacionales. En cuanto a los estudios se siguen realizando con miras de lograr acuerdos de complementación más importantes.

Es de esperar que la nueva reglamentación, evite el automatismo de la extensión de las ventajas y la irrevocabilidad de las --

mismas, origine una mayor confianza entre los países y las empresas, de manera que puedan utilizarse estos acuerdos de complementación. El dinamismo en los mismos es un instrumento para obtener un desarrollo industrial integrado así como la ampliación del programa de liberación, del Tratado de Montevideo hacia una forma más avanzada de integración económica.

### ARMONIZACION Y COORDINACION DE LAS POLITICAS ECONOMICAS

Además de lo previsto por sectores en los acuerdos de complementación, los países miembros han decidido, "para garantizar condiciones equitativas de competencia y facilitar una integración y complementación crecientes" entre los países, tratar, en lo posible de armonizar los regímenes de importación y de exportación así como los regímenes aplicables a los capitales, a los bienes y servicios provenientes del exterior y obtener de esta forma "Una coordinación progresiva y creciente de las políticas de industrialización y de desarrollo agrícola".

Además, los países miembros se comprometen a realizar el mayor esfuerzo posible por crear condiciones favorables para el establecimiento de un mercado común y a tal fin "el Comité realizará estudios y considerará los proyectos y los planes posibles". No obstante, no se encuentra en el Tratado un objetivo específico susceptible de orientar la formulación de estas medidas.

### OTRAS REALIZACIONES PARALELAS

Al mismo tiempo que se ha avanzado en el proceso de desgravación de ALALC ha realizado importantes procesos en otros aspectos operacionales que facilitan dicho procedimiento, estimulando el comercio de la zona, a la vez que abriendo el camino para nuevos avances. Entre esas realizaciones están las siguientes:

a) En cumplimiento de disposiciones del Tratado, la ALALC ha elaborado y aprobado una nomenclatura aduanera uniforme para la presentación de estadísticas de comercio y para servir como base a las negociaciones. Dicha nomenclatura está siendo objeto actualmente de revisiones y ajustes necesarios para que los países puedan adoptarla como nomenclatura arancelaria común. Asimismo, se ha avanzado en la elaboración de las bases para uniformar los procedimientos aduaneros de los países. Ambas labores, a las que se añade la identificación comparable de los niveles de gravá-

menes aduaneros y de efectos equivalentes aplicados a sus importaciones por los miembros de la ALALC, constituirán las bases para la elaboración y futura adopción de una tarifa externa común.

b) En materia de determinación y certificación de origen de las mercaderías zonales, la ALALC ha establecido un conjunto de criterios que permiten la necesaria identificación de los productos objetos de concesiones. Dichos criterios responden a las características de producción de la zona y se proponen estimular la utilización de insumos zonales en el mayor grado posible.

c) En el plano de infraestructura se destaca la labor desarrollada en relación con el transporte marítimo. Pese a que el tratado no contiene disposiciones relativas a los transportes, la importancia de éstos en el comercio zonal movió a la ALALC a prestar atención especial a aspectos tales como el fomento de las marinas mercantes, las condiciones, costos y facilidades del transporte marítimo; deficiencias en los puertos, etc. Además se ha elaborado un anteproyecto de convenio general de transporte marítimo fluvial y lacustre el cual se encuentra para la consideración de los miembros mismos. Igualmente se han iniciado estudios relacionados con el transporte aéreo, vial y ferroviario.

d) En el campo de las estadísticas del comercio intrazonal la asociación cuenta ya con un sistema elaborado sobre bases uniformes que facilitará las negociaciones y el examen de otros problemas derivados de la mayor participación de los países en el comercio de la zona.

e) Se ha propuesto reforzar la capacidad de acción de los órganos de la ALALC mediante el establecimiento de Comités Técnicos para sectores específicos, asimismo, intenta crear otros mecanismos de carácter técnico político administrativo en que participan las personas que en cada país son responsables de la conducción de las políticas de cada uno de los sectores de la actividad económica relacionada con la integración.

### CONCLUSIONES

Para que la ALALC cumpla cabalmente el objetivo de llegar a un mercado común y desempeñe su papel en favor del desarrollo de la región es necesario asegurar dos condiciones fundamentales: 1) Que su sistema de desgravaciones aduaneras conduzca, gradual pero efectivamente, a una circulación de bienes dentro de la región, tan libre como para permitir una verdadera especialización de la producción, un grado suficiente de competencia y un pleno prove-

chamiento de las oportunidades de sustituir importaciones a escala regional; 2. Que se organice y se ponga en marcha una política regional de inversiones, que permita buscar colectivamente el cumplimiento de metas regionales de producción y de inversión; la solución sistemática de los problemas de infraestructura y la posibilidad de que todos los países miembros decidan participar efectivamente en los beneficios que derivan del proceso de la integración.

### LA INTEGRACION ECONOMICA DE CENTRO AMERICA

Desde el punto de vista que nos interesa, los acontecimientos más importantes en la historia de Centroamérica, a partir de su independencia pueden ser:

- a) La disolución de la República Federal de Centro América;
- b) Los diversos intentos de reconstrucción política;
- c) El programa de Integración Económica.

La República Federal de Centro América, surgida sobre el marco de la extinta capitania general de Guatemala, después de una precaria vida, se disolvió definitivamente en julio de 1838. Las causas de su disolución fueron múltiples pero según opina Rodrigo Facio en su obra "Trayectoria y Crítica de la Federación de Centro América", son las mismas que en general ocasionaron la fragmentación de las unidades político-administrativas creadas por España en el continente americano. La más importante de éstas fue el hecho de que la Corona Española, jamás se preocupó, ni tuvo interés en auspiciar las relaciones y el comercio recíproco de sus colonias americanas, entre las cuales, no existió más vínculo que el surgido del poder político y militar.

Es indudable que las provincias centroamericanas, al igual que las restantes de América Latina que formaron parte de los diversos virreynatos y capitanías generales españolas, jamás estuvieron verdaderamente unidas, es decir, que no pudieron constituir un verdadero todo armónico y bien coordinado. Lejos de ésto, mientras las metrópolis -sede del gobierno civil y religioso- crecían desmesuradamente, las restantes provincias carentes de todo ó casi todo, se veían relegadas a "últimos términos". En Centro América lo anterior provocó fuertes rencillas y graves rivalidades entre la ciudad de Guatemala y el resto de las provincias.

La Federación de Centro América se disuelve más que todo por principios conservadores y no por la ideología liberal, mientras que

el resto de los países buscaba bajo la influencia de esta última doctrina la unión política. El saldo favorable del separatismo, fue el incremento de la población y el desarrollo económico propio. Disuelta la Federación se han hecho muchos esfuerzos para reconstruirlos, - uno de tipo militar otros jurídicos y por último políticos.

El primer intento fue la guerra de Doroteo Vasconcelos, contra Carrera, y el segundo de gran importancia fueron las guerras sostenidas por el Presidente Liberal de Guatemala, Justo Rufino Barrios, hasta su muerte en la batalla de Chalchuapa.

Los esfuerzos de tipo político pueden enumerarse en la siguiente forma:

1) La dieta de Chinandega en 1841. Este movimiento fracasó - porque Carrera no aceptó entrar a ella.

2) El pacto de Unión firmado el 15 de octubre de 1889. Con el - golpe de Estado de los Hermanos Ezeta en El Salvador destruye el pacto.

3) Tratado Unión de 20 de julio de 1895.

4) Partido Unionista Centroamericano nacido en 1818.

Los esfuerzos de tipo jurídico fueron los siguientes:

1) Los tratados jurídicos de 1901, que tuvieron un gran impacto en Centro América y dieron como resultado la revisión de los Códigos vigentes en el área Centroamericana.

2) El pacto de Washington de 1907 auspiciado por México y los Estados Unidos. Consecuencia de esta reunión fue la creación de la Corte Centroamericana de Justicia y la Oficina Centroamericana. La Corte fracasó como secuela del Tratado Bryan Chamorro.

3) Pacto de Washington de 1923.

En 1950 por un fenómeno parte de casualidad y parte de historia se inicia la integración económica de Centro América.

### INTENTO ECONOMICO

Tiene sus raíces en los años de 1950. En el Pacto de Washington de 1907, también se creó una oficina centroamericana con sede en Guatemala ésta nunca funcionó efectivamente, estaba integrada por un dc-

legado; Murió por consunción. En los años de 1950 y 1951 Centro - América sostenía una situación bastante delicada con motivo de la guerra de Corea y por consiguiente transitoriamente existía una alza de precios. En aquella época se vió con preocupación que esta alza podía terminarse y que consecuentemente tenían que ajustarse las economías al nuevo estado. En ese entonces los Ministros de Economía de Centroamérica, se plantearon el siguiente problema: ¿Cómo producir para auto abastecernos? El futuro industrial de Centroamérica se veía muy gris, debido a la estrechez de los mercados nacionales. La CEPAL se interesó en el problema centroamericano y en su seno se nombró una comisión integrada por los doctores Raúl Prebisch, Víctor Urquidí y Cristóbal Lagos, quienes propusieron -después de elaborar un estudio técnico sobre el área centroamericana- que en julio de 1951, en la ciudad de México se tratara el problema, habiéndose llegado felizmente a un acuerdo satisfactorio. Este fue el nacimiento de ese gran esfuerzo, el 16 de julio de 1951 en el cuarto período de las sesiones de la CEPAL.

Se acordaron tres puntos básicos;

- 1) Ampliación de Mercado de Centroamérica;
- 2) Coordinación de los programas de inversión de los gobiernos, para crear una infraestructura favorable al desarrollo de Centroamérica;
- 3) Tratar de liberalizar el comercio.

En agosto de 1952 en Tegucigalpa se creó el Comité de Cooperación Económica, integrado por los Ministros de Economía de los respectivos países centroamericanos. En este Comité se expusieron todos los problemas que afectarían al Mercado Común Centroamericano y se recomendaron las posibles soluciones.

### EVOLUCION DEL PROCESO DE INTEGRACION ECONOMICA CENTROAMERICANA

Pueden dividirse en tres importantes períodos que pasaré a enumerar y posteriormente los desarrollaré:

1) Año de 1951 a 1958. Da origen a la creación de tratados bilaterales de libre comercio entre los países del área y a la vez del nacimiento de los siguientes organismos:

- a) El Comité de Ministros de Economía (CCE)

b) Organización de Estados Centroamericanos (ODECA)

c) Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI).

d) Escuela Superior de Administración Pública de América Central (ESAPAC)

e) Consejo Superior Universitario Centroamericano (CSUCA)

2) 1958 a 1960. Da nacimiento este período al Tratado Multilateral de libre comercio y el Tratado de Régimen de Industrias.

3) 1960 hasta nuestros días. La suscripción del Tratado General de Integración Económica, con la fase preliminar del Tratado de Asociación Económica. Además se crean los organismos siguientes: El Banco Centroamericano y el Consejo Monetario.

#### PRIMER PERIODO

La tendencia que se inicia a partir de 1951 fue la de celebrar tratados bilaterales de libre comercio entre un país con los demás. El Salvador ya tenía con Honduras un tratado de libre comercio anterior al movimiento de integración, el tratado de 1918, esa era la única experiencia de libre comercio vigente en Centroamérica.

A raíz de la reunión de Tegucigalpa (1952) se creó el Comité de Ministros de Economía, y se inició un esfuerzo para crear una red de Tratados bilaterales entre todos los países centroamericanos. El Salvador y Guatemala negociaron tratados con todos los demás países. Asimismo sucedió entre Nicaragua y Costa Rica. Aún cuando no se llegó a crear una red completa si se creó un número de Tratados, por pares, que permitió incrementar considerablemente el comercio intracentroamericano. Más aún, esos Tratados dieron la pauta a algunas industrias que se establecieron sin estar predicadas en el Mercado Nacional sino con visión más allá de la frontera.

Este sistema era muy deficiente porque no se había establecido una meta hacia donde iba cada país, y menos aún, hacia donde iban los cinco; y además, porque los tratados bilaterales vinieron a ser a constituir un verdadero "mosaico", es decir, una aglomeración de instrumentos de distintas formas de variado contenido y de diferentes objetivos; que no siempre podían enlazarse unos con otros.

Ya en el año de 1956 se notó que este sistema no nos llevaba a una planificación nacional del desarrollo centroamericano. Más aún, los inversionistas se sentían temerosos con Tratados de corta dura

ción, que hoy existían y que mañana se podían denunciar. Así fue como en ese mismo año los gobiernos centroamericanos pidieron a la CEPAL que preparara proyectos de Tratados que le dieran una unidad y un sistema al libre comercio de Centroamérica, estos fueron los tratados que se negociaron en el 10 de junio de 1958 en Tegucigalpa y cuya duración se estableció para 10 años prorrogables por períodos iguales. Estos tratados fueron dos: El Tratado Multilateral de libre comercio y el Tratado de Régimen de Industrias de Integración. Con estos dos tratados se inicia el segundo período en el Mercado Común Centroamericano. La característica principal del Tratado multilateral de libre comercio consistía en basarse en una lista llamada "positiva" de mercancías, mencionadas en anexos al Tratado. Dichas mercancías, cuando fueran producidas en cualquier parte de Centroamérica, tenían libre comercio en toda el área. Además contenía el Tratado disposiciones para proteger la inversión de centroamericanos en cada país, para asegurar el libre paso de mercancías en tránsito de un país a otro y para resolver distintos problemas relativos al intercambio. Este tratado se caracteriza por la lista positiva o lista de inclusiones. Por lo tanto, para que un artículo pudiera pasar libremente la frontera de un país a otro se necesitaba que estuviera incluido en la lista; por exclusión todo lo que no estaba en la lista estaba fuera del comercio.

La primera negociación arancelaria que se incorporó en el Tratado Multilateral fue bastante amplia pues ya habían muchos productos sobre los cuales se habían puesto de acuerdo los países en cuanto a su libertad de comercio. Pero transcurrieron dos años en que los centroamericanos se reunían para agregar más artículos a esa lista con resultados no muy positivos. Esto dió como resultado que los intereses creados existentes en cualquiera de los países influyeran en su gobierno para oponerse a la inclusión de nuevos artículos y defender así su negocio particular. A la altura de 1959-1960 había llegado Centro América al estado en que hoy se encuentra, la ALALC, es decir, un estado de parálisis, porque el juego de oposición por parte de intereses creados hacía imposible que se siguieran incluyendo mercancías en la lista de libre comercio. El Tratado Multilateral debido a este motivo llegó en dos años a un estancamiento.

Desde luego había otro Tratado, el de Régimen de Industrias de Integración. Este Tratado tenía por objeto el de establecer industrias nuevas que debían ser autorizadas por un protocolo firmado por los cinco gobiernos. Los productos de esas industrias debían gozar de libre comercio en el área centroamericana, aún cuando no estuvieran incluidas en la lista positiva del Tratado Multilateral. Aquí se comenzó a hablar desde esa época de las industrias de integración, - unas ya establecidas y otras en proceso de establecimiento, como la fábrica de llantas en Guatemala; la sosa cáustica, el cloro y los insecticidas en Nicaragua; el vidrio plano en Honduras.

Con estos Tratados el Multilateral de Comercio y el de Régimen de Industrias de Integración se concluye la segunda etapa en la evolución del Mercado Común centroamericano. No obstante el sistema de la lista fue deficiente, sobre todo en la parte relativa al comercio, no marchó hacia adelante. Entonces se llegó a un "impasse". Esto dió motivo a la tercera etapa del Mercado Común Centroamericano que es la que estamos viviendo y cuyo origen se remonta al año de 1960.

Así fue como a iniciativa de El Salvador, Honduras y Guatemala, llegaron los Tratado de Asociación Económica. Los presidentes de los tres países tuvieron una entrevista en el Poy, y se convinieron las bases del Tratado Tripartito que fue suscrito en Guatemala en 1960. En este Tratado se actuó en una forma y con un criterio totalmente distinto al del Tratado Multilateral de 1958. El libre comercio entre los países se puso sobre la base de una lista que podríamos llamar "Lista Negativa". Es decir, que todos los productos originarios de los países del área podían exportarse libremente a los otros, excepto aquellos productos mencionados en una lista de mercancías, cuyo comercio quedaba sujeto a gravámenes o restricciones. Con este nuevo tratado y con el enfoque que se le dió hizo que se terminara con el problema de los intereses creados. La comunidad de cada uno de esos países tuvo que aceptar el comercio intra-regional como un hecho consumado. Asimismo el Tratado de Asociación económica resolvió el problema de escoger si los países marcharían en su economía por la vía separatista o por la vía de integración. La integración económica se volvió un hecho ineludible en la vida de cada país. Asimismo este Tratado de asociación económica logró suprimir, entre los países firmantes el obstáculo de negociar artículo por artículo y se sentaron de una vez por todas los cimientos de un verdadero Mercado Común. Este Tratado Tripartito entre los tres países centroamericanos mencionados, causó reacciones económicas en los otros dos países restantes del área centroamericana. El primer país excluido en levantar su voz fue Nicaragua, luego siguió Costa Rica, país que ni siquiera suscribió el Tratado Multilateral de Libre Comercio, como lo había hecho el gobierno de Nicaragua. Fue difícil para Costa Rica tomar una actitud definida con los países del Tratado Tripartito, puesto que su gobierno no se había decidido por entonces a tomar el camino aislacionista o integracionista. Con Nicaragua afortunadamente no sucedió así. Posteriormente se entró en negociaciones con el Gobierno de Nicaragua y fue posible firmar en diciembre de 1960, el Tratado General de Integración Económica o Tratado de Managua, que marca la tercera etapa en la evolución del Mercado Común Centroamericano.

#### EL TRATADO GENERAL DE INTEGRACION ECONOMICA

El Tratado General fue suscrito en Managua el 13 de diciembre de 1960, por Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, Costa

Rica se adhiere a él posteriormente en el año de 1962. Entro en vigencia el 4 de junio de 1961 para Guatemala, El Salvador y Nicaragua; para Honduras en abril de 1962 y para Costa Rica en septiembre de 1963. Se completó entonces el marco jurídico del Mercado Común - Centroamericano.

El Tratado General otorga el libre comercio a todos los productos naturales y manufacturados, originarios de los estados contratantes con excepción del 5% de los comprendidos en el NAUCA (Arancel común) que quedan sometidos a regímenes especiales transitorios; como: preferencias arancelarias progresivas, cuotas, controles de importación y de exportación, y libre intercambio condicionado a la equiparación previa de los gravámenes a la importación. La mayor parte de dichos artículos serán liberalizados en forma automática - dentro del plazo máximo de cinco años.

Se incorporaron en su texto todas las disposiciones del Convenio sobre el régimen de Industrias Centroamericanas de Integración, que cobraron así vigencia cuando se puso en vigor; el Tratado también creó el Banco Centroamericano de Integración Económica y el compromiso de equiparar los incentivos fiscales al desarrollo industrial, el cual fue normalizado el 31 de julio de 1963 al firmarse el convenio centroamericano de incentivos fiscales al desarrollo industrial, Contiene, además, las normas sobre subsidios a la exportación y comercio desleal, y sobre el libre tránsito, y asegura un tratamiento nacional para las empresas de construcción centroamericanas.

Ratifica también el Tratado la creación de los órganos directivos del movimiento integracionista, es decir, el Consejo Económico Centroamericano, integrado por los cinco Ministros de Economía y el Consejo Ejecutivo a nivel técnico compuesto de delegados gubernamentales nombrados adhoc. Ratifica asimismo la creación de la Secretaría Permanente (SIECA) con personalidad jurídica internacional que tiene su sede en la ciudad de Guatemala y es la encargada de velar por la correcta aplicación entre las partes contratantes de todos los Tratados y convenios vigentes y de realizar trabajos y estudios encomendados por los órganos antes mencionados.

Los Estados convinieron en resolver fraternalmente y por medio de los órganos correspondientes las diferencias que pudieran surgir en la aplicación del instrumento estipulado que, en última instancia, tales diferencias serían cursadas a un tribunal arbitral.

Con el objeto de uniformar la reglamentación aduanera y de facilitar la aplicación del arancel centroamericano uniforme, se estableció el mandato de suscribir un código aduanero común en un plazo no mayor de un año. Es grato confirmar que el protocolo que contiene

el Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA), entró en vigencia el 6 de febrero de 1965.

Por su naturaleza de instrumento rector del Mercado Común el Tratado General prevalece sobre todo los otros Tratados y convenios suscritos con anterioridad, sin afectar su vigencia. La duración del mismo es de 20 años, pudiendo ser prorrogado indefinidamente. Finalmente cabe señalar el compromiso adquirido en el Tratado en el sentido de constituir una unión aduanera, como una etapa ulterior en la evolución del proceso centroamericano hacia la unión económica.

En síntesis puede concluirse que el Tratado está realizando sus objetivos, cuáles son, crear intereses comunes a base de una red de interdependencia económica. A esta fecha, podemos hablar de una sustentación real de la integración en el área, las cuales han convertido el mercado común en un proceso irreversible.

### ESTADO ACTUAL DE LA INTEGRACION ECONOMICA CENTROAMERICANA

Algunos de los resultados alcanzados merecen destacarse a la luz del problema de la integración, tal como se presentan en el resto del continente. Los países centroamericanos han nivelado ya el comercio interregional en el 95% de los rubros arancelarios y se han comprometido a liberar el resto para 1966 menos algunos productos agrícolas de exportación. En los primeros años del proceso de integración sólo se iban a liberar los principales productos del comercio tradicional; en cambio, después de 1960 se incluyó la totalidad de los productos, tanto los del comercio tradicional como los nuevos de carácter industrial. El proceso selectivo constituyó, pues, la manera de poner en marcha el programa de integración pero luego fue reemplazado por un mecanismo automático de reducción y abolición. La adaptación de las actuales industrias y la liberación acelerada del comercio intra-regional ha sido relativamente expedita, con lo que se disiparon los temores iniciales de algunos sectores de la iniciativa privada. No se han producido casos de dislocación grave en cuanto a empleo o producción. La liberación automática del comercio dio a los empresarios la seguridad de que el mercado regional quedaría abierto a más tardar dentro de cinco años lo cual unido al arancel común, estimuló la expansión y la modernización de las industrias establecidas. El aumento inicial del intercambio obedeció a esta expansión y a la utilización más completa de la capacidad de industrias como la de textiles, alimentos y materiales de construcción.

a) Las empresas que debieron adaptar sus procedimientos de producción a las nuevas condiciones de competencia han contado, ade

más del financiamiento de origen local, con la asistencia del Banco Centroamericano de Integración Económica (B. C. I. E.)

b) En el Mercado Común centroamericano se establecerán reglas especiales para diversos productos agropecuarios. Tratándose de productos de importancia para el sustento diario de la población; como arroz, frijoles, maíz, la liberación del comercio, está sujeta a la concertación de protocolos especiales que regulan el intercambio y permitan coordinar las políticas de producción y abastecimiento. Sin embargo, en vez de someter la totalidad de productos agropecuarios a reglas especiales ha podido darse algunos de ellos como carne, mantequilla, leche, queso, jugo de frutas, etc., trato idéntico al de los productos industriales.

c) Los países centroamericanos han puesto en vigencia un arancel común aplicable a las importaciones provenientes del resto del mundo. En la actualidad éste comprende el 98% de los rubros de la nomenclatura centroamericana (NAUCA). Esta tarea se vió favorecida por lo reducido de las diferencias existentes en cuanto a política de estabilidad y a sus respectivos grados de industrialización. Sin embargo, otros factores peculiares de Centroamérica hicieron de la equiparación arancelaria un proceso de difícil realización que requirió más de tres años para llegar al nivel que ha alcanzado. Hay que destacar la necesidad de incorporar en la tarifa común una política arancelaria inspirada en criterios de desarrollo económico, así como las dificultades derivadas de la existencia de aranceles nacionales muy distintos entre sí.

d) Si se compara la situación centroamericana con la que ha prevalecido en otros países del continente, la liberación del comercio intra-regional y el establecimiento de un arancel común han contado en este caso con otro factor favorable, como lo es el hecho de que en esa región se han mantenido tipos de cambio relativamente estables durante el período más o menos prolongado. Antes de establecer el Mercado Común se habían adoptado ya medidas de cooperación monetaria mediante reuniones anuales de los Bancos Centrales y acuerdos bilaterales de compensación. A éstos últimos se les ha dado carácter oficial con la creación, en 1961, de la Cámara de Compensación Centroamericana y más recientemente con el Consejo Monetario Centroamericano.

e) Cuatro países del área centroamericana han ratificado actualmente el convenio sobre unificación de los incentivos fiscales al desarrollo industrial, faltando la ratificación de un país centroamericano para que el mencionado convenio entre en vigencia. Así se procurará evitar la competencia exagerada entre los países para atraer nuevas inversiones, dando lugar a pérdidas innecesarias de ingreso y a una distribución poco económica del desarrollo industrial de la región.

El régimen uniforme constituirá un mejoramiento con respecto a los sistemas nacionales anteriores. Es selectivo y ofrece los mayores beneficios a las industrias que tienen importancia fundamental para el desarrollo regional, por ejemplo, las que producen bienes de capital, bienes intermedios y materias primas. Tiende también el nuevo convenio a dar mayores ventajas a los países industrialmente menos avanzados de la región.

f) La distribución equilibrada de los beneficios ha sido uno de los objetivos principales del programa de integración. El primer paso lo constituyó el acuerdo sobre el régimen que rige para las industrias centroamericanas de integración que son aquellas industrias cuyas plantas requieren acceso al mercado común para establecer u - operar económicamente. En tales casos el régimen estipula que sólo los productos de las plantas acogidas a sus disposiciones gozarán de libre comercio entre los cinco países. Este privilegio se concede por un período máximo de diez años durante los cuales el gravámen aplicable a los productos de las plantas no acogidas al régimen, que se establezcan posteriormente, y que al principio equivale al gravámen uniforme a la importación de fuera de Centroamérica, irá reduciéndose 10% anual hasta llegar al libre comercio total al cabo de ese período.

El Banco Centroamericano de Integración Económica es otro instrumento que tiene la obligación estatutaria de garantizar el desarrollo económico equilibrado de los estados miembros. Por medio de su política de préstamos, el Banco puede atender eficazmente a las necesidades de los países menos avanzados, otorgando atención preferente a los proyectos de infraestructura destinados a compensar los desequilibrios de importancia entre los países miembros.

g) Los instrumentos especiales que se han creado para asegurar un desarrollo equilibrado de los países miembros imprimen a la vez el impulso institucional necesario para el aprovechamiento máximo del potencial del Mercado Centroamericano. El régimen de industria de integración se concibió como un conjunto de condiciones e incentivos en el cual podría lograrse el acceso libre al Mercado regional, sobre todo para algunos sectores dinámicos con rapidez mayor que la prevista en el método de reducción general.

h) La planificación del desarrollo regional de los países centroamericanos se está efectuando por medio de una programación conjunta a través de una misión de expertos patrocinada por diversas organizaciones internacionales. En lugar de cometer la difícil tarea de coordinar planes nacionales ya existentes, la preparación de los mencionados planes se efectúa simultáneamente con el estudio de las metas y orientaciones regionales que sirven de marco de referencia.

origen principalmente al aprovechamiento de la capacidad no utilizada de producción industrial y el mejoramiento y expansión de las industrias existentes. El aporte de la integración al desarrollo de la región dependerá en grado considerable del empleo eficaz de los mecanismos que se han establecido para complementar y vigorizar la acción de libre intercambio y del arancel externo común.

1) En el programa de integración centroamericana el concepto de reciprocidades ha adquirido gradualmente un significado comprensivo. No es hoy una cuestión de igualdad aritmética de los beneficios comerciales. Se reconoce que la base de interés común depende más de la medida en que la Integración Económica sea capaz de acelerar el procedimiento de crecimiento de todos los participantes, que de los resultados alcanzados durante un breve período.

El mercado común centroamericano ha anotado ya las decisiones básicas y asumido los compromisos que son necesarios para avanzar en la integración económica hasta el óptimo posible dentro del marco que puede ofrecer el conjunto de sus países. La labor, de ahora en adelante, tendrá que concentrarse en la puesta en marcha de los planes de inversión y de producción que aprovechen debidamente esa estructura económica y comercial común. Los verdaderos resultados de la integración en pro del desarrollo centroamericano dependerá en definitiva, del esfuerzo colectivo de cada país para introducir los cambios monetarios ~~que~~ en las respectivas estructuras sociales y económicas.

### PROBLEMAS Y ALTERNATIVAS DEL MERCADO COMUN CENTROAMERICANO

Problemas: 1) Movilidad de personas:

Soluciones: a) Tratado Migratorio;  
b) Armonización de regímenes laborales y seguridad social;  
c) Previsiones o arreglos sobre migraciones - Masivas.

Problemas: 2) Movilidad de Mercancías:

Soluciones: a) Finalizar el arancel común;  
b) Finalizar el libre intercambio de productos de Centro América, lista negativa e industrias de ensable;  
c) Creación de la unión aduanera;  
d) Política comercial común;  
e) Legislación de marcas y patentes;  
f) Ley contra monopolios  
g) Unificación de pesas y medidas;  
h) Normas de calidad.

Problemas: 3) Movilidad de dinero y capital

- Soluciones:
- a) Armonización de regímenes cambiarios;
  - b) Legislación mercantil uniforme sobre: Sociedades Anónimas, Contratos de Transporte, Compra-venta de Bienes corporales, Muebles, Títulos valores y Transacciones bursátiles (bolsa).
  - c) Tratado de unión monetaria incluyendo: coordinación de política monetaria y emisión de especies monetarias comunes;
  - d) Legislación sobre capital extranjero.

Problemas: 4) Aspectos generales de la Integración:

- Soluciones:
- a) Organización Jurídica
  - b) Armonización Fiscal;
  - c) Política de Desarrollo Armónico, económico y social.

#### PERSPECTIVAS DE LA INTEGRACION EN CADA PAIS CENTROAMERICANO

La perspectiva de la Integración tiene un contenido claramente diferenciado para cada país. Guatemala cuenta con cerca del 40% de la población de América Central y aporta más del 30% del producto bruto interno de la región. La ciudad de Guatemala es más de dos veces mayor que cualquier otra concentración urbana del área. En consecuencia, Guatemala cuenta con la más grande capacidad de industrialización para el mercado nacional, si puede exportar a la región sus excedentes de producción. La capacidad de Guatemala para aprovechar el mercado común se ve reducida por el caos político y administrativo y por la renuencia de los intereses agrícolas guatemaltecos a invertir en el comercio y en la industria. Empero potencialmente, Guatemala debería ser el líder económico de América Central.

En Centro América, es El Salvador quien tiene mayor interés en el Mercado Común. El sector privado de este país es el más dinámico y el mejor organizado para obtener provecho del Mercado Común. Debido a las serias presiones demográficas y a la escasez de tierra cultivable en El Salvador, la industrialización es crucial para su desarrollo; pero la industrialización sólo puede lograrse sobre la base de un mercado regional. Este país posee el mercado financiero más activo y eficiente de Centroamérica y es el único de la región en el que ocurre un desplazamiento importante de capital de la agricultura hacia la industria y el comercio. La rentabilidad

de la inversión en la industria, es considerablemente mayor que en el cultivo de algodón o café, debido a la escasez de la tierra cultivable y al elevado costo, en términos de inversiones de capital, que requiere un aumento de la productividad en el sector agrícola de exportación. Los salvadoreños están confiados en que podrán convertirse en el centro manufacturero de América Central, especialmente, si se permitiera a los inversionistas extranjeros ubicarse en el país de su elección, con la obligación de formar empresas conjuntas con participación de capital centroamericano.

Entre los países de la región, sólo El Salvador está en capacidad de obtener, localmente, capital suficiente para participar, en igualdad de términos, en inversiones industriales de gran envergadura para el mercado común.

Honduras es el país menos industrializado de Centro América. Su producto bruto interno es el menor de la región y, probablemente, su problema de escasez de personal calificado es, también, el más grave. Honduras entró al Mercado Común con una desventaja perceptible en relación a los otros países y ha manifestado descontento creciente con los efectos del mercado común, en particular por el reemplazo de importaciones fuera del área, que pagaban derechos, por productos libres de gravámenes, procedentes del resto de centroamérica y de los que se dicen son más costosos e inferiores en calidad. Los hondureños se han declarado en favor de las naciones de "desarrollo equilibrado" regional y tratamiento especial, aunque no hay una coincidencia sobre el significado. Existe el consenso de que Honduras no puede, por ahora, separarse del Mercado Común a menos de que se decidan y ejecuten nuevas políticas regionales y nacionales, la distancia económica, absoluta y relativa, entre Honduras y el resto de Centroamérica probablemente aumentará. Algunos hondureños consideran que la integración es un medio de acelerar el desarrollo del país, mediante la asignación a Honduras de una parte más que proporcional de ciertos recursos regionales, en especial, del Fondo para la integración del Banco Centroamericano.

Nicaragua pasa por un impresionante período de auge económico, basado, principalmente, en la exportación de algodón, ganado, azúcar y café. Los nicaraguenses tienen confianza en que estos y otros recursos naturales les aseguran las perspectivas comerciales externas más prometedoras en la región. No están preocupados por su balanza comercial regional altamente desfavorable y están convencidos de que su actitud de aliento a la inversión privada extranjera les permitirá obtener, eventualmente, una parte sustancial de la industria centroamericana. Una vez iniciada la producción de las nuevas plantas de sosa cáustica y de productos lácteos, Nicaragua espera que aumentaran sensiblemente sus exportaciones

regionales. Al igual que El Salvador, Nicaragua prefiere que la inversión extranjera se dirija al lugar de su elección pues se supone que de este modo puede obtener mayores inversiones que mediante la planeación regional de la industria.

Los costarricenses se consideran diferentes a otros centroamericanos debido a su nivel educativo más elevado, a sus tradiciones democráticas y civilistas y haber alcanzado una distribución más equitativa de la tierra y del ingreso. Deseosos de obtener nuevos mercados para su industria, y plenamente conscientes de las restricciones al crecimiento económico impuesta por un pequeño mercado nacional, optaron por unirse al mercado común bajo el consenso general de que la integración económica no debe llevar a la alteración política. La experiencia de Costa Rica en materia de Integración ha sido positiva al extremo. Han resultado infundados los temores existentes de que elevados salarios y prestaciones sociales obstaculizarían; las exportaciones regionales de Costa Rica han permitido aumentar el empleo y contribuido a disminuir el déficit comercial global. Asimismo, Costa Rica tiene confianza en obtener una proporción muy importante de las nuevas inversiones extranjeras debido al mayor poder de compra de mercado nacional, a la superior disponibilidad de mano de obra calificada, a sus mejores comunicaciones y sistemas de comercialización, así como a su estabilidad política.

Estas son, sumariamente, las aptitudes nacionales básicas que ha dictado la política de integración. El período inicial de integración ha coincidido con la elevación de los precios de exportaciones centroamericanas tradicionales. La tendencia favorable de las exportaciones fuera del área ha permitido que las importaciones crezcan al mismo tiempo que el comercio regional. Esta ha traído como consecuencia que se mitigue el impacto fiscal de la integración, puesto que el ingreso gubernamental proveniente de los aranceles ha seguido creciendo a pesar de la sustitución de importaciones. Aún más, el aumento en las exportaciones ha atenuado el impacto sobre la balanza de pagos, de las crecientes importaciones que demanda el proceso de desarrollo y en especial, el de sustitución de importaciones. A pesar de que en años recientes el comercio visible total de Centroamérica ha mostrado un déficit persistente, este se ha podido mantener dentro de límites razonables mediante transferencias de capital públicas y privadas, y las medidas anti-inflacionarias, tan exitosas cuanto ortodoxas, de los Bancos Centrales de América Central. Esta euforia general ha permitido posponer la consideración de algunos problemas de integración. Sin embargo, la incertidumbre del futuro de los mercados del café y del algodón, productos que representan todavía más del 50% de las exportaciones totales de la región, hace más urgente el examen de la siguiente etapa del proceso de integración.

## EL FUTURO DE LA INTEGRACION

La etapa siguiente del proceso de Integración abarca dos aspectos. El primer problema, y el más inmediato, es la culminación del mercado común; ello implica el mejoramiento de los sistemas aduaneros, el transporte y la comercialización de regiones, y el acuerdo sobre el libre comercio y arancel exterior común para aquellos productos que aún están sujetos a restricciones nacionales. El segundo aspecto y en última instancia, el de mayor significación, es el desarrollo de políticas e instituciones regionales que permitan a la América Central obtener las máximas ventajas de su mercado común a diferencia de lo que sucede con países desarrollados, la integración económica entre países en vías de desarrollo, simplemente establece el marco necesario para el crecimiento, haciendo posible la introducción de nuevos procesos. Un mercado común entre países en vías de desarrollo puede convertirse en algo sin fuerza incapaz de contribuir al desarrollo sostenido y deliberado del área, a menos que existan políticas regionales de industrialización, comercio exterior, cuestiones fiscales, monetarias y agrícolas, y en lo tocante a la infraestructura física y humana. Este es el más importante reto que enfrenta Centroamérica; su solución es fundamental si el proceso de integración ha de continuar. De otra suerte, existe el peligro real de que la integración se detenga en la etapa inicial, aunque los logros de la misma, difícilmente puedan revertirse.

La terminación del proceso de integración exige, la puesta en ejecución de medidas uniformes sobre marcas, normas y certificados de origen, así como la revisión a fondo de los procedimientos aduanales, notablemente poco desarrollados. Exige, igualmente, un esfuerzo muy importante para mejorar la distribución y comercialización de los productos centroamericanos y, posiblemente, la introducción de incentivos regionales y de legislación que establezca adecuados servicios de transporte carretero en escala centroamericana.

Los principales productos sujetos aún a tarifas nacionales incluyen los derivados del petróleo, azúcar, café, alcohol destilado y diversos artículos de consumo durable como automóviles y camiones, algunos artículos sujetos a libre comercio han quedado marginados del mercado regional en virtud de "pactos de caballeros" entre los industriales que gozan de posiciones monopólicas u oligopólicas. El Tratado de Integración no contiene cláusulas que eviten las prácticas restrictivas del comercio, como lo hace el Tratado de Roma de la CEE. Siempre que pueda comprobarse la existencia de prácticas restrictivas del comercio, parecería más efectiva la utilización de reducciones arancelarias específicas para estimular la competencia que la adopción de medidas legislativas.

El problema de los productos petroleros se resolverá por la feroz competencia de las compañías petroleras internacionales que intentan establecer refiné<sup>r</sup>ías en cada país. Puede argumentarse que estas antieconómicas inversiones de prestigio, en pequeñas refiné<sup>r</sup>ías nacionales, no significan inadecuada utilización de recursos centroamericanos, puesto que no participa capital centroamericano alguno y el capital extranjero no habría estado disponible para inversiones alternativas. La mayor parte de los productos agrícolas sujetos a protección nacional no son complementarios; todos los países poseen excedentes de ellos y las perspectivas de comercio regional son muy limitadas.

A pesar de que los mercados nacionales de América Central son muy pequeños, todos los países han permitido el establecimiento de varias plantas de ensamble de dudoso valor económico. Sin acceso a un mercado regional, existen pocas posibilidades de que estas plantas aumenten el valor agregado y hagan una contribución económica efectiva. Costa Rica, con cinco plantas de ensamble, es el ejemplo, en este orden de cosas que llega a los límites de lo absurdo. Una vez establecida, las plantas de ensamble se encuentran en posición de exigir, eficazmente, protección dentro del mercado nacional. El propuesto acuerdo regional sobre industrias ensambladoras, tiene como base la experiencia mexicana -a través de medidas fiscales y de otra índole- para obligar a estas industrias a aumentar gradualmente el uso de componentes de fabricación nacional. El peligro consiste en que sin un acuerdo semejante y una política regional, la proliferación de plantas nacionales de ensamble evitará en el futuro el libre comercio regional de estos artículos de consumo durable.

Las mayores ventajas, así como los problemas más difíciles de la integración económica entre los países en vías de desarrollo, derivan de las nuevas posibilidades de industrialización que crea la formación de un mercado común. Invariablemente se presenta un cierto número de objetivos contradictorios que incluye la intensión de evitar duplicación de capacidad industrial y asignación ineficaz de recursos escasos; la participación de cada país en el proceso industrial y, al mismo tiempo, la obtención de economías externas logradas a través de la formación de complejos industriales y "polos de crecimiento"; finalmente, por una parte, el deseo de los encargados de la planeación nacional y regional de controlar la localización de las nuevas industrias y, por la otra, el de los inversionistas locales y extranjeros de tener libertad para escoger su ubicación. Gran parte del comercio centroamericano de productos manufacturados es el resultado de la mejor utilización de la capacidad instalada existente; el proceso de nuevas inversiones e industrialización para el mercado común está comenzando.

En 1958, el Acuerdo sobre Industrias de Integración establecía algunas tarifas preferenciales para industrias en particular, que se asignarían sobre bases nacionales. Desde esa fecha sólo tres industrias han sido asignadas. El Salvador se ha negado a tomar parte en el sistema y las fuertes objeciones a las características monopolísticas del sistema alegadas por Estados Unidos, han inhibido a los inversionistas extranjeros. El acuerdo "interino" de 1963, en virtud del cual cualquier empresa que demuestre que su capacidad instalada es suficiente para abastecer 50% del mercado regional, zona de aranceles preferenciales, se ha convertido en el principal instrumento de la industrialización en escala regional. Por otra parte, los gobiernos nacionales compiten para atraer nuevas inversiones mediante el ofrecimiento de incentivos fiscales, importaciones de materias primas libres de impuesto y otros expedientes. El propuesto acuerdo regional sobre incentivos fiscales a la inversión no ha sido ratificado por Honduras, porque insiste en que se le permita ofrecer incentivos adicionales para compensar su menor grado de desarrollo industrial.

La competencia ilimitada de los países de la región para atraer nuevas industrias crea tensiones severas sobre el proceso de integración. Debido a la inexistencia de un mercado regional de capitales y a la falta de formación interna de capital dentro de la región, la mayor parte de las nuevas inversiones, en gran escala son extranjeras. El Banco Centroamericano de Integración Económica se ha visto obstaculizado en su labor por la escasez de créditos disponibles, y la carencia de personal que evalúe las propuestas de inversiones industriales. El sector privado de los países centroamericanos tiene una actitud excesivamente proteccionista y carece de la organización y de los recursos financieros para emprender proyectos industriales básicos.

El proceso de industrialización para sustituir importaciones requerirá insumos considerables de capital y conocimientos técnicos extranjeros. A menos que se realicen esfuerzos importantes para organizar el capital centroamericano y se haga uso de incentivos monetarios y fiscales que estimulen la formación de empresas centroamericanas, el ritmo de industrialización, así como necesariamente, la elección de la ubicación de las nuevas industrias será la prerrogativa de los inversionistas extranjeros. Los Bancos privados centroamericanos y los Bancos Centrales en colaboración con el Banco de Integración, podrían hacer una importante contribución a la formación de capital regional, la cual ha faltado hasta la fecha. Es urgente la incorporación del sector privado de cada uno de los países a la maquinaria institucional del Banco de Integración, la Misión Conjunta y los Consejos Económico y Ejecutivo, con el propósito de superar la desconfianza existente sobre la misma idea de una política regional de industrialización.

Tan importante como la industrialización es la necesidad de lograr una política comercial externa a nivel regional. No se necesita insistir en las ventajas de las negociaciones comerciales multilaterales sobre las bilaterales, en particular para pequeños países que dependen de un número limitado de exportaciones. La terminación rápida del arancel externo común, colocará a Centroamérica en una posición excelente para negociar como bloque. Sin embargo, al presente no existen instituciones que puedan proporcionar los estudios técnicos necesarios para tales negociaciones ni una autoridad ejecutiva que lleve a cabo las negociaciones multilaterales. El lamentable conflicto entre los países de la región, en la Conferencia Internacional sobre el convenio del café (Londres 1965), puso de relieve claramente, los riesgos que se originan en la falta de un acuerdo sobre la política comercial externa de la región. Las ventajas de negociar como un bloque económico son mayores en relación a la Comunidad Económica Europea (CEE), a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), el Japón que tiene un superávit comercial con algunos países centroamericanos y un déficit con otros, y en relación a México. Centroamérica debería estar en posición de ofrecer concesiones arancelarias a importaciones de bienes de capital destinadas a la industrialización regional, en particular si estas concesiones se vincularan a condiciones crediticias y otras medidas de estímulo a la inversión extranjera, pública y privada.

Los efectos del Mercado Común y de la sustitución de importaciones hacen imperativa la formación de una política Fiscal-Regional. Los actuales procedimientos e instituciones originan retrasos intolerables en los cambios de aranceles regionales. Por otra parte, los gravámenes de consumo y otros impuestos, establecidos con el propósito de compensar los efectos fiscales de la sustitución de importaciones han disminuido el atractivo del mercado común, a pesar de que se aplican sobre bases no discriminatorias. Los sistemas fiscales de los diversos países centroamericanos son regresivos, están mal administrados y depende, en exceso, de fuentes de baja elasticidad-ingreso. Los requerimientos del desarrollo económico y de la expansión demográfica, en combinación con las consecuencias fiscales de la integración, hacen urgente una revisión drástica de esos sistemas impositivos. Existe la oportunidad de alcanzar un grado substancial de armonización regional de la política fiscal, pero, también en este caso, habrá que crear la autoridad y la institución correspondientes, en la próxima etapa de integración.

La Cámara de Compensación y el nuevo Consejo Monetario - Centroamericano son dependencias de los bancos centrales y no tienen personalidad jurídica propia. El desarrollo económico y la industrialización están generando presiones crecientes sobre la balan

za de pagos regional. La coordinación de la política monetaria, incluyendo, posiblemente, la coparticipación en las reservas nacionales debería formar parte de la próxima etapa de integración. La existencia del Mercado Común, la posibilidad de industrializarse, para sustituir importaciones y las perspectivas de movimiento regional de capital, permiten que Centroamérica elabore, por primera vez, una política monetaria positiva vinculada al desarrollo económico. Sin embargo, los Bancos Centrales están interesados en preservar su autonomía y mantener su estricta política anti-inflacionaria. Para que la política monetaria desempeñe el papel que le corresponde en el futuro de la integración debe estar estrechamente coordinada con el Consejo Económico y el Banco de Integración. Un comienzo útil sería un proyecto para uniformar la legislación regional en actividades "cuasi bancarias", como las de las sociedades mutualistas y los fondos de inversión e incentivos monetarios para estimular su operación en escala centroamericana.

A pesar de la importancia del comercio regional en productos agrícolas, no se ha emprendido ningún estudio para determinar las posibilidades de especialización regional y producción agrícola complementaria. Existe un proyecto de estabilización de precios de productos agrícolas básicos y la construcción de una cadena regional de silos, pero no se ha llegado a ningún acuerdo sobre el nivel de los precios o la forma de financiamiento del proyecto. Sin embargo, los planes nacionales proponen la autosuficiencia en la producción de artículos de consumo básico y la creación de superávit para exportar al mercado común. La formación de organizaciones regionales de comercialización podría estimular el desarrollo de exportaciones agrícolas nuevas, tales como ganado o frutas. La agricultura ha sido un sector descuidado en el mercado común; apenas se han hecho algunos esfuerzos tentativos para elaborar políticas regionales y crear las instituciones correspondientes.

Esencial para la operación efectiva de la integración es la construcción de una infraestructura, física y humana, en los transportes y las comunicaciones y de una reserva de mano de obra calificada, así como de instituciones de adiestramiento. El fondo de integración del Banco de Integración fué constituido específicamente para auxiliar financieramente esa infraestructura, pero es un desafortunado precedente que su primera cuota incluya sólo siete millones de dólares de los gobiernos centroamericanos y treinta y cinco millones de la AID. Reviste, sin embargo, particular relieve la aportación de BID al Banco Centroamericano, una de las manifestaciones del apoyo constante y resuelto que el organismo crediticio interamericano viene otorgando a la integración de Centro América. En cierta medida, los préstamos del BID a cada país del área contribuyen al mismo propósito.

La prioridad ha sido otorgada a trece caminos de importancia regional a pesar del mayor interés mostrado por ciertos gobiernos en caminos exclusivamente nacionales que abrirían tierras vírgenes. El proyecto para formar una corporación centroamericana de Telecomunicaciones con conexiones de micro-hondas está detenido, aunque por primera vez funciona entre las ciudades capital un servicio de líneas telefónicas directas, COCESNA, financiado por la AID. La integración ha tenido menos éxito en materia de aviación; en poco tiempo todos los países tendrán su propio aeropuerto para aviones (JET) a pesar de que en la región funcionan numerosas líneas aéreas pequeñas incapaces de adquirir equipo moderno y de prestar un servicio eficaz en la región.

Se ha prestado menor atención a la infraestructura humana de América Central. El primer inventario de recursos humanos en el área fué llevado a cabo por el CONSEJO SUPERIOR DE UNIVERSIDADES CENTROAMERICANAS (CSUCA) otra de las instituciones regionales autónomas, pero no hay fondos ni personal disponible para continuar la planeación regional de la mano de obra. Las graves deficiencias de mano de obra en América Central son conocidas, incluyendo la escasez de adiestramiento para el personal de las instituciones regionales; se conoce que debido al alto costo de capital de la educación, ciertas necesidades de personal sólo podrán ser satisfechas mediante políticas regionales. La responsabilidad en materia de infraestructura humano está claramente determinada, el nivel nacional y la responsabilidad al nivel regional está aún por establecerse.

El análisis sectorial anterior demuestra que la formación de políticas regionales requieren cambios sustanciales en las instituciones. Los Consejos Económico y Ejecutivo han estado sobrecargados con problemas inmediatos y han carecido de la autoridad y de la asistencia técnica necesaria para diseñar políticas regionales. Para obtener el mayor provecho del mercado común, Centroamérica requiere organizaciones permanentes que incluyen a los sectores público y privado de cada país, en campos tales como el comercio exterior, la industrialización, la política agrícola, la política fiscal, la infraestructura regional física y humana, así como el mejoramiento de la coordinación entre las instituciones regionales existentes. Estas organizaciones deberán funcionar eficientemente, sólo si cuentan con personal y financiamiento adecuados y amplio apoyo político. En centroamérica la integración económica se ha presentado como "apolítica", pero ella sólo podrá continuar si se reconoce la necesidad de autoridades regionales supranacionales. De otra suerte, existe el peligro de que el proceso de integración disminuya su ritmo como resultado de los efectos inhibitorios de políticas exclusivamente nacionales.

En relación, la cuestión del fortalecimiento institucional está el problema del desarrollo regional equilibrado. Sin la existencia de fórmulas e instituciones regionales, se carecerá de los medios para evitar la concentración de los beneficios de la integración en ciertos países. El concepto de desarrollo equilibrado ha padecido por falta de definición. No hay acuerdo alguno sobre si debería referirse a la distribución de los beneficios de la integración, a la localización de las nuevas industrias o a medidas para estimular a los países menos desarrollados al logro de una tasa más rápida de desarrollo económico con el propósito de correr, en períodos determinados, la distancia económica que existe entre ellos y los países más adelantados del área. La integración depende de la convicción de cada país de que se encuentra considerablemente mejor formado el proceso de integración que detenerlo en cualquiera de sus etapas y de que los beneficios obtenidos de la integración, son al menos proporcionales a los que recibe cualquiera de los restantes miembros de la unión económica. En este sentido debe entenderse que está implícito el concepto de "desarrollo equilibrado" en cualquier proceso exitoso de integración. La siguiente etapa del proceso de integración podrá continuar sólo si se incorpora alguna fórmula de desarrollo equilibrado de las políticas regionales respectivas.

La economía de América Central se caracteriza por tener la más rápida tasa de crecimiento de la población de cualquier parte del mundo; por la incapacidad de la economía para absorber productivamente a la fuerza de trabajo en expansión; por una distribución del ingreso y de la tenencia de la tierra particularmente inequitativas; por un sector público ineficiente y excesivo; por sistemas fiscales extremadamente regresivos, y por la dependencia sobre un número limitado de exportaciones agrícolas tradicionales sujetas a las vicisitudes de los mercados mundiales. Dentro de este contexto se da la integración económica y el desarrollo. Las limitaciones básicas al proceso de integración se originan en las características de la economía centroamericana. A pesar de que integración es una fuerza dinámica de magnitud considerable, es incapaz, por sí misma, de producir cambios estructurales económicos y sociales. Sin embargo, a menos que éstos cambios ocurran, el proceso de integración, y en particular el de industrialización, se enfrentarán a obstáculos posiblemente insuperables.

Aunque no se dispone de estadísticas detalladas, a groso modo puede determinarse la distribución aproximada del ingreso para los países de la región, excepto Costa Rica. El 1% de la población absorbe el 25% del producto bruto interno; 25% de la población, en su mayoría clase media urbana y empleados del gobierno, absorbe el 50% del PBI; 75% de la población, habitantes de zonas rurales, recibe sólo el 25% del PBI y vive al margen de la economía monetaria.

De este modo, el poder de compra interna de América Central en su conjunto está constituido por menos de cuatro millones de personas de un total de más de doce millones. El poder de compra disponible total es comparable al de una ciudad norteamericana como San Francisco y considerablemente menor que el del distrito federal de México. La distribución del ingreso refleja muy de cerca la distribución de la tierra. La equitativa distribución del ingreso existente en Costa Rica, es el resultado directo de la proporción relativamente mayor de explotaciones agrícolas comerciales pequeñas y medianas que hay en el país.

La industrialización para subsistir importaciones quedará saturada por las limitaciones del tamaño del mercado regional, a menos que una reforma estructural genere una radical redistribución del ingreso que permita aumentar el tamaño del mercado interno, y a menos también, que se desarrollen nuevas fuentes de ingresos de exportación. Sin estos dos cambios, el proceso de integración podría permitir que Centroamérica se aproximara al nivel de industrialización alcanzados por países tales como Colombia y Chile, pero no se lograría un proceso autosostenido de crecimiento económico. Centroamérica tiene un margen de varios años para industrializarse sobre la base del presente mercado regional, pero tarde o temprano ese mercado se saturará a menos que ocurran cambios estructurales.

El futuro de la Integración Económica de América Central está ligado inexorablemente a las posibilidades de una pacífica revolución económica y social en esta área. La Integración Económica es al mismo tiempo un factor dinámico que propicia cambios estructurales en materia de reforma agraria, administración pública, sistemas impositivos, métodos de comercialización y actividad industrial, y una fuerza secundaria que depende de otros cambios. La Integración Económica no es una panacea para América Central. Sus logros, problemas y perspectivas merecen estudio por su importancia para la región y por su relevancia para los más amplios problemas del desarrollo económico y social de la Integración Económica en América Latina.

LA POSICION DE LOS PAISES QUE ACTUALMENTE NO PERTENECEN A NINGUN GRUPO (BOLIVIA, PANAMA Y PAISES DEL CARIBE.)

La ALALC contempla un régimen especial aplicable a los países de menor desarrollo económico, prerrogativas que han sido concedidas a Paraguay y Ecuador. Pero este tratamiento preferencial no ha convencido a Bolivia a unirse a la Asociación, si bien -

este país ha anunciado sus propósitos de hacerlo. Debe recordarse que Bolivia había participado en las discusiones y negociaciones - que condujeron a redactar el Tratado de Montevideo, y que los asig-natarios reservaron para Bolivia un lugar como miembro fundador. El motivo que dió el gobierno boliviano para no acceder de manera inmediata a suscribir el tratado, consiste en que el grueso o la ma-yor parte de las exportaciones Bolivianas van a países distintos de la América Latina y que Bolivia puede comprar productos manufac-turados de mejor calidad y de más bajo precio en América del Nor-te y en Europa Occidental que en Latinoamérica. En otras palabras, Bolivia objetaba subsidiar la industria de Argentina, Brasil o Méxi-co al tener que pagar precios más altos por las importaciones de - éstos países, en vez de obtener los productos importados equipara-bles en los países industriales desarrollados.

La encrucijada de Bolivia es real. Por una parte en Bolivia le gustaría cumplir su cometido en la evolución de una economía - latinoamericana, próspera y contribuir al buen éxito de la empresa que se iniciara con el Tratado de Montevideo. Por otra parte, Bo-livia es un país demasiado pobre para poder sacrificar los niveles de vida de su pueblo en aras de ideales regionales, por elevados que sean. Si Bolivia va a pagar precios más altos por la importa-ción de manufacturas de Argentina, Brasil o México, debe recibir algo a cambio. Debe existir alguna seguridad de que logre un co-mienzo en el desarrollo industrial.

La verdadera solución al problema de Bolivia radica en la - consertación de un programa para la región en su conjunto, confor-me al cual este país pueda abrirse paso en términos de su propio - desarrollo económico.

Panamá ha asistido como observador a todos los movimientos de carácter integracionista en el área centroamericana desde sus comienzos y ha prometido en un futuro cercano ingresar como miem-bro al mercado común centroamericano. Como buen augurio a su - ofrecimiento ha ratificado en la organización de Estados Centroa-mericanos algunos convenios. Actualmente el caso de Panamá es - objeto de un estudio técnico realizado por funcionarios de la SIECA, y encargado por el gobierno de Panamá y terminado que sea éste, entrará en negociaciones a fin de ingresar definitivamente.

#### PAISES DEL AREA DEL CARIBE

Entre los países del área del Caribe compuesto en su mayor - parte por islas, que han dependido colonialmente de Inglaterra y - Francia, y que recientemente han obtenido su independencia, se co-nocen los tratados comerciales siguientes;

a) Uniones preferenciales de la mayoría de ellos con los países europeos;

b) Relaciones comerciales especiales; entre algunos de ellos como resultado de su presente o pasada unión a la misma potencia metropolitana o área monetaria;

c) Los intentos de constituir federaciones;

d) La recientemente creada área de comercio libre, entre Antigua, Barbados y la Guayana Inglesa.

### LA POLITICA DE CEPAL ANTE LOS MOVIMIENTOS INTEGRACIONISTAS EN EL AREA LATINOAMERICANA.

Desde hace más de quince años la CEPAL ha participado en la formación de los dos movimientos regionales que constituyen actualmente el mercado común centroamericano y la asociación latinoamericana de libre comercio. En todo momento ha seguido con interés el programa de ambas instituciones, ha observado sus admirables esfuerzos y ha colaborado con ellas hasta donde se lo permiten su capacidad y recursos.

La creación de la CEPAL se logra después de una prolongada lucha en que es necesario vencer la oposición inicial de Estados Unidos y de las grandes potencias; representa la iniciación de un nuevo período en que América Latina comienza a tomar conciencia de sí misma, a través del análisis de su realidad económica. En efecto, en el transcurso de todo el pensamiento económico de la CEPAL se encuentra el enfoque básico de que la teoría económica tradicional originada en los países desarrollados, no puede ser un instrumento de análisis adecuado para interpretar la realidad socio-económica latinoamericana mientras la investigación y la confrontación de dichas teorías con estas realidades no hayan demostrado la validez de sus conceptos. De esta actitud y de su trabajo sistemático de investigación de la situación real latinoamericana surgen las concepciones económicas básicas de la CEPAL que, en el curso de una década, no difunden en el continente y vienen a constituir un pensamiento económico original para analizar e interpretar los fenómenos del desarrollo latinoamericano.

La labor de la CEPAL afirma que la realidad de su propio campo de estudio es distinta a la de otros espacios económicos, y su pensamiento ayuda así a la autodefinición del grupo latinoamericano poniendo en evidencia las características propias de sus realidades económicas. Por otra parte, demuestra la capacidad de una nueva clase intelectual para investigar la realidad de América La-

tina con instrumentos intelectuales creados por los mismos latinoamericanos. Por último, al permitir la reunión de un grupo de economistas de los distintos países de América Latina empeñados en una tarea original y común, la CEPAL crea por vez primera, un equipo humano capaz de pensar en términos latinoamericanos antes que en los nacionales y su labor representa en este aspecto, la primera expresión importante y significativa de una conciencia latinoamericana, de su autodefinición, realizada al margen de ideologías o movimientos políticos determinados. Este hecho ha permitido su difusión en bastos sectores de los países latinoamericanos y sus puntos de vista han pasado a ser representativos de una amplia proporción de los grupos intelectuales y políticos de las nuevas clases medias, que ven en los estudios y planteamientos de la CEPAL, el enfoque más serio y fundamentado de los problemas del desarrollo latinoamericano.

En la actualidad cunde en todos los sectores de América Latina la conciencia de que es urgente acelerar el proceso de su integración económica, para lo cual, evidentemente, se necesitarán nuevas decisiones encaminadas a completar lo que se ha hecho hasta ahora. A fin de concretarla se requerirá ante todo el pleno convencimiento por parte de los gobiernos sobre la perentoridad de marchar hacia adelante.

El análisis del Mercado Común Latinoamericano había comenzado en la CEPAL hacía algunos años. Con la experiencia recogida en los movimientos integracionistas, del Mercado Común Centroamericano y de la ALALC, y con la comprobación de las limitaciones propias de una simple zona de libre comercio, ha sido posible concebir nuevas medidas que podrían tomarse en un futuro inmediato, con bases suficientemente razonables y factibles.

El proceso integracionista en sí, es sumamente complejo y controvertible. No obstante la CEPAL espera que sus estudios preparados a nivel técnico contribuyan a cristalizar en forma concreta la inquietud de América Latina por buscar una solución al problema de su integración como condición indiscutible de su desarrollo futuro.

TITULO II

## CAPITULO I

## BIBLIOGRAFIA:

- ROMULO ALMEIDA "Origen, Estructura, Funcionamiento y problemas de la Asociación Latinoamericana del Libre Comercio". Publicaciones del B.I.D. y del Instituto para la Integración de América Latina. Buenos Aires, 1965.
- C E P A L "Progresos y Limitaciones de los Movimientos Latinoamericanos de Integración." Fondo de Cultura Económica. México, 1965.
- PEDRO ABELARDO DELGADO. "Origen, Estructura y Funcionamiento del Mercado Común Centroamericano" Publicaciones del Instituto para la Integración de América Latina. Buenos Aires, 1965.
- JORGE SOL CASTELLANOS. "Conferencias. Seminario sobre "La Problemática Jurídica e Institucional del Derecho de Integración". San Salvador, julio. 1966.
- AARON SEGAL "La Integración Económica de Centro América". Enero 1966. Rev. Comercio Exterior. México

C A P I T U L O   I IA F R I C A1) Generalidades.

Este continente se caracteriza por el hecho de que la mayoría de los países han alcanzado su independencia en la última década y que muchos de ellos son particularmente pequeños. Casi 20 países africanos tienen una población de menos de dos millones y medio de habitantes, con un ingreso de un poco más de doscientos cincuenta millones de dólares. Mientras hay característica de una cultura similar en el norte, en la zona tropical y en la parte sur de Africa, las fronteras establecidas entre los países de tiempos coloniales, prestaron poca importancia a los lazos étnicos o lingüísticos de la población. Los efectos divisionarios de las zonas limítrofes entre estos países han sido reforzados por el hecho, de que muchos de ellos están económicamente unidos a diferentes países desarrollados y mantienen lazos de comercio mutuos discriminatorios.

Por el contrario, a pesar de la división política que existe en el continente, hay, en los grupos constituídos a base de las uniones existentes al mismo país madre, caso de Inglaterra, Francia, todavía una relativa medida de comercio libre y de mutuos arreglos monetarios. Los países del Africa Oriental, Central y del Sur que pertenecen o que han pertenecido a la comunidad británica efectúan más del 80% de su comercio intraafricano entre ellos. Cálculos similares pueden hacerse para Nor Africa, para Africa Noreste y también para Africa Occidental. El desarrollo industrial a pesar de ser menos avanzado que en la mayoría de los países de Latinoamérica, tiende a concentrarse en uno o dos países en cada una de las áreas descritas. Esto explica el por qué, productos industriales tienen preponderancia en el comercio intra-Africano: 43% en 1960.

Los esfuerzos para preservar el mercado regional que fue heredado de tiempos coloniales, ha sido coronado con éxitos diversos en las diferentes regiones del Africa. En algunos casos impuestos fiscales han sido aumentados, en otros, el desarrollo industrial es protegido por los países más avanzados del área y todavía en otros las diferencias de acuerdo a la evolución de la relación con los antiguos países metropolitanos ha conducido a una simultánea disminución de los lazos con los países vecinos. Al mismo tiempo se han hecho -esfuerzos- para dar una nueva base institucional a las situaciones de facto heredadas con anterioridad. Ha habido también intentos frustrados para el libre comercio entre

países que han pertenecido a diferentes países madres. La situación aparenta estar en un estado de flujo en contra de un fondo de soporte político de la idea de la unidad africana y del conocimiento de que una estructura más racional que esas creadas por fronteras políticas deben establecerse si el desarrollo industrial se efectuará en una manera sustancial.

## 2) El mercado común de Africa Oriental.

Hay un acuerdo general respecto a que en el Africa de hoy, descolonizada en gran parte, tiene carácter de urgente -la- industrialización como medio básico de acelerar el desarrollo económico de ese continente. También se percibe, en grado cada vez mayor, que debido al tamaño de los mercados, la ausencia de capacidad administrativa y empresarial, y el elevado costo de la -tecnología moderna, la mayor parte de los estados africanos independientes no se encuentran en situación de acometer esfuerzos de industrialización a escala nacional. Uno de estos intentos es el mercado común del Africa Oriental constituido por los siguientes países: Kenia, Uganda y Tanganika, es una de las zonas de libre comercio del Continente Africano con más antigüedad, ya que existió antes de la independencia del dominio inglés de estos tres países, más que todo se refiere al problema de la polarización y las tentativas de llegar a una distribución equitativa de los beneficios, la experiencia con licencias industriales, los intentos de alojar industrias y balancear los beneficios. En el año de 1964 y Enero de 1965 firmaron estos países el Tratado de Kampala-Mbale nacido muerto por circunstancias que detallaré en su oportunidad. Este Tratado no ha entrado nunca en vigor y solamente se ha hecho pública extraoficialmente una de sus subsecuentes versiones (The -Kampala Agreement, East Africa Journal, Nairobi Kenia), se sabe lo suficiente acerca de este sistema y de los acontecimientos -subsiguientes como para permitir examinar las razones de su fracaso.

Las negociaciones iniciales del Tratado Kampala-Mbale comenzaron casi inmediatamente después de que el último territorio británico en el Africa Oriental, Kenia, alcanzara la independencia en Diciembre de 1963. Durante mucho tiempo han estado de acuerdo las élites locales del Africa Oriental, los funcionarios británicos en la Organización de servicios comunes del Africa Oriental y varios expertos internacionales sobre dos puntos principales:

a) Que las diferencias entre los niveles de desarrollo de los 3 antiguos territorios británicos no sólo son considerables sino que además están aumentando en forma consistente; y,

b) Que la distribución de los beneficios derivados de un me-

canismo del mercado común se efectuaba favoreciendo mucho al país más desarrollado: Kenia. Se ha llegado hasta decir que éste se beneficia del mercado común a expensas "de sus vecinos mucho más pobres".

Inmediatamente después del retiro británico, los tres gobiernos realizaron una seria tentativa en la reunión de Kampala por establecer una nueva estructura que atenuara las fricciones políticas y económicas heredadas del pasado colonial. El plan Kampala, revisado y aprobado posteriormente en Mbale, por jefes de las tres naciones, -al cabo de nueve meses de difíciles negociaciones- representa un intento por darle solución al problema de la distribución desigual de los beneficios del mercado común, mediante la pronta aplicación de 5 medidas;

a) Acción inmediata con respecto a ciertas empresas conectadas intraterritorialmente, encaminada a modificar sus actividades productivas, de suerte que se incrementará la producción en países deficitarios y por consiguiente reducir las importaciones procedentes de países superavitarios;

b) Acuerdo en cuanto a la asignación inmediata de ciertos proyectos industriales nuevos de importancia;

c) Aplicación de un sistema de cuotas y de cuotas suspendidas mediante el cual las exportaciones de países consuperariosse reduciría gradualmente, y se incrementaría la producción en los países deficitarios de acuerdo con el aumento de la capacidad productiva;

d) Incremento de las ventas de países deficitarios a países consuperarios;

e) Preparación del campo para un acuerdo dentro del mercado común del Africa Oriental sobre un sistema de incentivos que estimulara una asignación más equitativa de nuevas actividades industriales dentro de los tres países.

Aunque el Tratado de Kampala-Mbale estableció una vinculación, entre la regulación de las corrientes comerciales intrarregionales y la distribución de nuevas empresas industriales por todo el área, parece que la preocupación principal era el problema de la asignación de industrias, lo cual es comprensible dadas las expectativas generales de una rápida afluencia de inversión del exterior a la zona del mercado común y el elevado prestigio político que cada país miembro concedía a la industrialización. Se convino que las industrias que operaban en cualquiera de los tres países se distribuirían bajo la "industrial licensing ordinance territorial", sobre la base de conceder una

licencia exclusiva a una empresa que dedique sus operaciones para abastecer toda la región. Por último se llegó a la creación de un Comité Regional de expertos industriales, que estudiaría el problema de la futura asignación de industrias y de los incentivos diferenciales para nuevas actividades industriales. Este comité formularía listas de "industrias del Africa Oriental" de acuerdo con una o dos definiciones alternativas de su factibilidad económica: a) industrias que necesitarían acceso a todo el mercado regional; o, b) industrias que necesitarían acceso a un mercado más amplio que el de cualquier país del Africa Oriental. Se esperaba que el Comité, al proponer una posible distribución de industrias regionales, prestara particular atención a la necesidad de una distribución equitativa dentro del área y a la disponibilidad de ubicaciones económicamente aceptables para nuevos proyectos. En el otoño de 1965, menos de un año después, de haberse aprobado en Mbale la versión revisada del acuerdo de Kampala, ya era considerado en el Africa Oriental como letra muerta. Los acontecimientos ocurridos en cada uno de los tres países se habían adelantado a las partes interesadas en esta cuestión particular y, de hecho, todo el futuro del mercado común del Africa Oriental se había vuelto sumamente dudoso.

Las dificultades en cuanto aplicar el Acuerdo de Kampala comenzaron el día de su firma y reflejan la acción recíproca de muchos factores internos y externos. El Acuerdo representaba un considerable sacrificio inmediato por parte de Kenia y fue firmado por ese país en la inteligencia de que no sólo continuarían el Mercado Común del Africa Oriental y la EACSO sino, en particular, se seguiría habiendo una sola moneda en la zona. El Consejo Monetario del Africa Oriental, que estaba determinado que se convertiría en un solo banco central para los tres países en una fecha temprana, desapareció de hecho de la escena en la primavera de 1965 como resultado de una medida unilateral adoptada por Tanganika, de crear su propio banco del Estado encargado de la emisión de moneda y con la responsabilidad de proseguir una política independiente, hecho que condujo, a su vez, a que los dos países restantes tomaran decisiones para poner fin en 1966 al acuerdo común sobre la zona monetaria única. En estas circunstancias Kenia dejó de sentirse legalmente obligada por el Acuerdo de Kampala.

Pero la decisión de Tanganika, de seguir sus propias políticas monetarias, fue uno de los muchos acontecimientos que condujeron al deterioro progresivo de la cooperación económica regional. Poco después de haberse elaborado el proyecto de Kampala, y antes de su ratificación (que no se produjo nunca), Kenia retiró unilateralmente su compromiso de apoyar la asignación de una planta de montaje de automóviles de Tanganika, hecho que se debió a la oferta sugerida por un grupo de inversionistas locales y extranjeros de construir dicha planta en su propio territorio. Este incidente forzó a que se prolon-

garan las negociaciones multilaterales de una lista revisada de industrias asignadas; introdujo una buena dosis de encono en las relaciones de Kenia y Tanganika, y fué la causa en gran medida de que Tanganika pusiera en vigor a mediados de 1965 la parte del Acuerdo de Kampala que disponía se impusieran restricciones cuantitativas sobre el comercio intrarregional, en caso de que se registrara un desequilibrio persistente de comercio con los demás países miembros. Originalmente se suponía que mediante una nueva ubicación de empresas con plantas en varios países del Africa Oriental, y mediante la aplicación ordenada del acuerdo sobre la asignación de las industrias más importantes, se impedirían serios desequilibrios comerciales. Como quiera que ninguna de estas dos últimas medidas se puso en práctica y los patrones de comercio que favorecían a Kenia apenas cambiaron, creció el malestar de Tanganika y Uganda. La gravedad de la situación para el futuro que se preveía de todo el Mercado Común del Africa Oriental, difícilmente puede describirse mejor que como lo hizo un observador extranjero en un breve informe que se originó en Dar-es-Salaam, la capital de Tanganika, en agosto de 1965.

"El Presidente Nyerere explicó por qué Tanganika había considerado necesario imponer restricciones comerciales en contra de Kenia. Al hablar en la sesión de apertura de la Asamblea Legislativa Central declaró que Tanganika había esperado, -siguiendo el Acuerdo de Kampala, - el año anterior a que se ratificara éste por los gobiernos de los tres países del Africa Oriental.

Al transcurrir los meses sin que hubiera ratificación, Tanganika estimaba que no tenía otra alternativa que tomar medidas por su cuenta, si bien de acuerdo con los principios convenidos en Kampala. Por lo tanto, decidía imponer cuotas temporales sobre ciertos artículos importados de Kenia, con el único objeto de promover su producción en Tanganika. Esto era una indicación de que este país estaba adoptando solamente las medidas mínimas, y ello nada más cuando se hacía imperativo para su propio desarrollo. El presidente Nyerere dijo que era importante darse cuenta de que incluso si las cuotas reducían las importaciones procedentes de Kenia hasta por la suma de dos millones de libras esterlinas al año, lo que era improbable, Tanganika seguiría siendo de todos modos el mayor importador de productos de Kenia."

Aunque hay razones para sentirse de acuerdo con las necesidades urgentes de desarrollo de Tanganika, no hay duda de que cuando un miembro de un programa de integración económica regional considera necesario amenazar o aplicar represalias comerciales a otro país miembro que participa en el mismo proyecto, la situación es difícilmente propicia -políticamente y en cualquier otro sentido- para una expansión ordenada y continua de la cooperación en los cam

pos comercial, industrial y otros. El futuro del Mercado Común del Africa Oriental se ha complicado más todavía por la ausencia de todo progreso con respecto al tratamiento regional uniforme de la inversión extranjera, la cual -dado el subdesarrollo general del Africa Oriental- debe necesariamente suministrar una parte importante de los recursos financieros para la industrialización. En realidad, hoy se hace notar en el Africa Oriental una competencia entre los países, tanto por atraer a la inversión industrial extranjera, casi en cualesquiera condiciones, como por encontrar fuera de la región nuevos mercados para sus respectivas producciones de manufacturas. A principios de 1965 el Parlamento de Kenia aprobó una ley de protección a la inversión extranjera, cuya generosidad difícilmente puede ser superada por ningún otro país y que aspira a atraer capital extranjero de la zona de la libra esterlina y de otras monedas convertibles para, entre otras cosas, crear facilidades para el turismo, medios de transporte, la industria de la minería, de maquinaria agrícola y otras. La Tesorería de Kenia ha establecido un sistema nacional de licencias para empresas propiedad de extranjeros, sugiriendo que cualquier acuerdo regional sobre incentivos fiscales uniformes está más remoto en la actualidad que en cualquier otro momento en el pasado. Uganda, por su parte, "entre el creciente deterioro del Mercado Común del Africa Oriental... ha comenzado a buscar en otras partes de Africa personas con las que hacer negocios" y recientemente se informó que su gobierno había ordenado al Ministerio de Industria y Comercio que organizara misiones comerciales de Rwanda, Burundi, el Congo y Sudán para encontrar nuevas salidas a las industrias crecientes de Uganda en vista de las restricciones comerciales que estaba imponiendo progresivamente Tanganika. Así, en vez de una creciente coordinación de políticas económicas y del robustecimiento de vínculos institucionales y de autoridades regionales, esenciales para cualquier acuerdo dinámico de mercado común, somos testigos de la desintegración progresiva del único sistema de esta clase que, no obstante sus muchas deficiencias, funcionó en Africa por espacio de unos cuarenta años.

El destino del Acuerdo de Kampala demuestra que la política de industrialización, que en determinadas condiciones pudieran ser la mayor fuente potencial de beneficios económicos y sociales de una estrecha integración del Africa Oriental, se convirtió en muy poco tiempo en la fuente más importante de tensiones económicas y políticas dentro de la región y que ahora parece estar conduciendo a la desorganización total del Mercado Común del Africa Oriental. En lugar del desarrollo industrial cooperativo, vemos políticas de sustitución de importaciones "que fastidien al vecino", las cuales, en un plazo más largo, no harán sino disminuir la viabilidad económica de los tres países en cuestión. A juzgar por las experiencias -

de las repúblicas centroamericanas, cuyo nivel de desarrollo general es similar al de las tres repúblicas del Africa Oriental, si estos países deciden en último término "marchar solos", tienen unos cinco años de tiempo para alcanzar la etapa en la que no será factible ninguna institución adicional de importaciones, cualesquiera que sean los incentivos fiscales nacionales orientados a atraer inversión extranjera, y de los esfuerzos que se realicen para encontrar salidas para su producción manufacturera. Esto se aplica no sólo a Tanganika y Uganda, sino también a Kenia, la cual -en parte debido a las disposiciones del Mercado Común- se han adelantado a los otros dos países ( en 1962 Kenia representaba alrededor del 45% del empleo manufacturero de la región, el 60% de producto bruto derivado de actividades industriales, y más del 75% de las exportaciones intraterritoriales de manufacturas no alimenticias). Si bien es obvio que Kenia estaba destinada a ser el país que más beneficios obtendría del Acuerdo regional, la desintegración del mercado hará inexorablemente perdedores netos de los tres países y retardará -tanto el desarrollo económico nacional como el regional, que depende, como ocurre en estos países del incremento de la inversión industrial.

Sin olvidar las dificultades políticas existentes entre los tres miembros del Mercado Común del Africa Oriental, después de haber logrado la independencia -dificultades que tienen su raíz, en parte, en las tres políticas de índole económico seguidas por la -metrópoli en la era colonial-, nos vemos forzados a llegar a la conclusión de que la razón principal del fracaso del Acuerdo de Kampala fue el -hecho de que estableciera una vinculación estrecha entre la distribución de proyectos industriales y en el problema de los desequilibrios persistentes en el comercio intraterritorial de mercancías. Aunque la medida de aplicar cuotas a las importaciones procedentes de países con superávit dirigidas a deficitarios fue aparentemente considerada por el país de mayor déficit -Tanganika- como la única arma que tenía a su disposición para forzar a Kenia (principalmente) a que acatará los términos del Acuerdo, el vínculo se basaba en la suposición errónea de la distribución regional de nuevas actividades industriales daría como resultado inmediato un cambio radical en la estructura y corrientes de comercio. El inevitable intervalo entre la decisión de asignar la mayoría de nuevas plantas o sucursales de empresas existentes a los miembros menos desarrollados del Mercado Común y la aparición de nuevas corrientes comerciales -intervalo que en cualquier parte abarcaría varios años- fue evidentemente desdeñado.

Como consecuencia, a la primera señal de tensión en las relaciones económicas mutuas, se puso en movimiento el mecanismo - restrictivo y no el expansivo.

Así, los signatarios del Acuerdo de Kampala pudieron llegar a conseguir el peor de los mundos posibles: desequilibrios comerciales intraterritoriales corregidos mediante la restricción del comercio y una tasa disminuida de industrialización regional. Cualesquiera que hayan sido las ganancias obtenidas por Tanganika y Uganda al forzar a algunas industrias a establecerse dentro de sus propias fronteras, el resultado fue la sustitución de importaciones procedentes del resto del Africa Oriental, y no el estimular la sustitución regional de importaciones procedentes del resto del mundo, objetivo primario de cualquier proyecto de integración económica emprendido en el contexto del subdesarrollo con el propósito de facilitar la industrialización.

Otra razón del fracaso del Acuerdo de Kampala radica en la incapacidad de las partes interesadas para incorporar a este, cualesquiera otros instrumentos de política de industrialización regional que no fueran las disposiciones sobre licencias. Otros instrumentos potenciales pudieran incluir:

a) Una estrecha cooperación en lo tocante a crear la infraestructura conducente a la integración industrial y económica;

b) El robustecimiento de los mecanismos ya disponibles para celebrar consultas entre los ministros de finanzas con respecto a los incentivos fiscales industriales;

c) Un acuerdo formal sobre la protección aduanera uniforme para nuevas empresas consideradas como "industrias de Integración"; y,

d) Un Acuerdo sobre la función a desempeñar por las corporaciones de desarrollo propiedad del Estado con respecto a los proyectos industriales regionales. En estas cuestiones, por lo menos, no obstante los cuarenta años de experiencia, el Mercado Común del Africa Oriental se compara desfavorablemente con el programa de Integración Centroamericana establecido hace menos de diez años.

La debilidad final del Acuerdo de Kampala tiene su origen no en las políticas nacionales de los gobiernos signatarios, sino en las actuales condiciones internacionales en las cuales los países subdesarrollados, tanto individual como colectivamente- están tratando de aplicar sus programas y políticas de industrialización. Comoquiera que grandes corporaciones internacionales están protegidas en los países industriales por sus gobiernos contra casi toda clase de riesgos que comprendan ya sea ventas al exterior de bienes de capital o la inversión directa, se desarrolla una creciente competencia por los mercados teniendo muy poco en cuenta la viabilidad

de las economías en desarrollo y su capacidad de servir la deuda externa originada por estas transacciones. Como los países en desarrollo levantan barreras a las importaciones tradicionales de bienes de consumo con el propósito de satisfacer sus ambiciones de industrialización, los intereses manufactureros y comerciales de los países avanzados tienen muchos modos de complacer. O bien instalan facilidades de producción siempre que se les ofrece la suficiente protección, o bien ofrecen equipo a los fabricantes locales o a las corporaciones de fomento nacionales en aquellos casos en que los riesgos de la inversión directa aparecen demasiado grandes por las perspectivas políticas a más largo plazo, o cuando el tamaño del mercado no justifica un compromiso directo. En ambos casos, el capital extranjero llega a convertirse en aliado de grupos nacionales que no se percatan de la falta de viabilidad a la larga, para los procesos de industrialización limitados exclusivamente a las fronteras nacionales y tampoco se dan cuenta del elevado precio que debe pagarse por este tipo de industrialización contraproducente.

La capacidad de un país pequeño, subdesarrollado, para ofrecer casi cualquier nivel de protección en un esfuerzo por atraer a la inversión industrial extranjera, y la buena disposición de los países avanzados a ofrecer créditos unilaterales mientras estén ligados a las exportaciones de bienes de capital industriales específicos, constituyen el principal obstáculo para los proyectos de integración económica en las regiones más pobres debido a que las presiones así generadas entorpecen de manera eficaz las tentativas por desarrollar políticas de industrialización regional. Todos los esfuerzos que se hagan en el futuro orientados hacia la cooperación económica regional en África tendrán necesariamente que tener presentes estos hechos en parte económicos y en parte políticos.

La Unión Aduanera Ecuatorial y la Unión Económica y Aduanera de África Central.

a) Se refiere a la Organización de la Unión Aduanera Ecuatorial, creada en 1959 con el objeto de mantener la unificación de aduanas - que habían sido controladas anteriormente por las potencias metropolitanas;

b) A la asociación con los "Camerrons" en el año 1961;

c) A los esfuerzos comunes para armonizar el desarrollo industrial y las inversiones; y,

d) A la firma el 8 de diciembre de 1964 del Tratado de Brazzaville estableciendo la unión económica y aduanera del África Central que entró en vigencia en Enero de 1966.

### La Agrupación en el Africa Occidental Francesa

Hasta el momento se han realizado los siguientes Tratados:

- a) La Unión Aduanera del Africa Occidental,
- b) El conseil de l'Entente, ;
- c) Arreglos limitados preferenciales, como el existente entre Senegal y Mauritania.

### El Comercio y Convenios Monetarios entre los países de habla Inglesa.

Tienen vigencia los acuerdos monetarios alcanzados en la desaparecida integración Central Africana.

### Comercio y Convenios Monetarios entre los países de habla Francesa.

Tienen particular interés los arreglos monetarios suscritos por la Organización Común Africana de Melgache y sus miembros.

### La Federación Económica del Mogreb (Marruecos, Argelia, - Túnez y Libia).

Esta tiene como antecedente el Comité Consultivo Permanente creado en la Conferencia Ministerial en Noviembre 26 de 1964. En ella se acordaron: la creación de seis comisiones, cuales fueron de: industria, comercio, transporte, telecomunicaciones, asuntos postales, turismo, estadística, e informes nacionales y además, se crearon numerosos subcomités. También se acordó armonizar la política de industrialización y la liberación del comercio.

A mediados del año 1966 se reunió en Túnez la Comisión Mogrebí de relaciones comerciales, cuya misión consiste en acelerar los proyectos destinados a la formación de un mercado común norte africano constituido por los 4 países que forman el viejo "Mogreb" (que en Arabe significa Oeste); Marruecos, Argelia, Túnez y Libia. Aquí se originó la Federación Económica de Mogreb. Integraron las delegaciones personalidades de gran relieve económico y social, dada la importancia que tiene para estos países la Unión Económica. Uno de los capítulos de gran trascendencia que se discutieron es el referente a la lista de artículos que tendrán libre circulación en el interior de Mogreb. Parece ser que en la lista inicial figuran más de cien artículos destacándose entre ellos algunos productos esenciales a toda economía nacional, tales como petróleo bruto, carnes, algodón, tejidos e hilatura, calzado, aparatos transmisores y vehículos de diferentes clases y categorías.

El tipo de colaboración que se pretende va desde los artículos complementarios, en los cuales se intenta darles plena libertad de circulación, a los competitivos, cuya "rivalidad" se regulará para que no resulten obstaculizadores y; finalmente, la unificación de - criterios en lo referente a los artículos procedentes del exterior. . Asimismo, se proyecta una progresiva disminución de las tarifas - aduaneras entre los diferentes países hasta la meta final de su total desaparición. Como primer medida se anularán progresivamente - todos los Tratados bilaterales para integrarlos en Tratados de Con- junto entre los Cuatro. También se dictarán las medidas convenientes en lo que se refiere a los intercambios monetarios entre los - países Magrebis.

Naturalmente, las diferencias en los regímenes políticos consti- tuyen obstáculos de difícil superación. Marruecos es una monar- quía moderna de tipo casi absoluto; Argelia, es un Estado "Socialis- ta"; Túnez, una República "Burguesa" y Libia una monarquía feudal. Otro problema más complejo y trascendental lo constituye el de las relaciones entre los países del Magreb y el Mercado Común Europeo.

Como es conocido, un gran número de países Africanos, la ma- yoría de los que formaban parte del antiguo Imperio Colonial Francés, y algunos otros, han sido aceptados como Estados asociados del - Mercado Común Europeo, beneficiándose consecuentemente de un sinnúmero de ventajas para la exportación de muchos de sus produc- tos. Pero este "trato preferencial" no ha sido extendido a los países de Magreb. Su situación será considerada por los seis países euro- peos a principios de 1967, resolviendo el aspecto más delicado de las relaciones de los Cuatro con el Mercado Común Europeo, en los pro- ductos industriales.

Los seis reclaman de los cuatro reciprocidad en lo referente a la reducción o eliminación de barreras aduaneras entre ambos - grupos. Si los europeos facilitan la entrada de los productos agríco- las Norte Africanos, los Magrebís tienen que hacer lo mismo con los productos industriales europeos. Pero sabemos que las nuevas na- ciones Africanas que se encuentran en vías de desarrollo, quieren asegurar su independencia política, mediante su industrialización. De estas dos posiciones ha nacido una proposición auténticamente revolucionaria y nacionalista. Los empresarios europeos, con sus técnicos y capitales, se trasladarían al Africa del Norte y con la - ayuda de las materias primas del país y su abundante mano de obra sin empleo procederían a su industrialización, previo acuerdo sobre las compensaciones. Se trataría, pues de un acuerdo libre y condi- cionado a las exigencias de la soberanía nacional.

La Comisión Económica para el Africa (E. C. A.),

Uno de los principales objetivos de esta institución es evitar en Africa el desarrollo como el que se originó en Latinoamérica, - donde cada país se movió de acuerdo al camino de una economía pro pia. Cuando este paso se sigue, cambiar de dirección llega a ser - muy difícil. Los países africanos no pueden seguir esta forma de - desarrollo, por que tienen particularmente poblaciones pequeñas y un bajo ingreso per cápita. La E. C. A. considera la posición de Africa en relación a la integración un poco más favorable que cualquiera de los continentes en desarrollo porque el continente africano posee un comercio libre en gran escala, además, no ha experimentado un grado significativo de inflación y debido a la pequeñez de sus países está menos sujeto a la tentación de una economía de autosuficiencia. Un obstáculo puede ser sin embargo, la resistencia, que pondrían los Estados que hace poco han adquirido su independencia, a ejercitar conjuntamente, en grado suficiente el recientemente adquirido poder nacional.

La Comisión Económica para el Africa destaca el hecho de que en vista de que en la mayoría de los países no existe desarrollo industrial, hay poco que integrar y que el problema más importante es en realidad la creación de las estructuras. La E. C. A. por consiguiente, describe este problema como un "desarrollo económico integrado" y no de "Integración Económica". Como una respuesta para resolver esta situación la E. C. A. está tratando de dividir el continente en cuatro subregiones: seis Estados en el Norte, catorce en el Oeste, seis en el centro y nueve en el este. Considera a estas cuatro subregiones como unidades económicas viables y espera utilizarlas como una base para la planificación del desarrollo industrial.

El Banco Africano de Desarrollo es un resultado positivo de los esfuerzos del E. C. A., que en su carta constitutiva, y en una de sus cláusulas se refiere a uno de los fines, primordiales de esta - institución, cuando dice: "usar sus recursos para el financiamiento de programas e inversiones, dándole prioridad especial a proyectos que por su naturaleza y alcance, conciernan a varios miembros, que obtendrán beneficios conjuntos con sus realizaciones". Es decir, que la mayor parte de los fondos del banco se invertirán en planes destinados a construcción de carreteras inter-estatales, represas hidroeléctricas, desarrollo industrial conjunto, programas de vivienda, etc.

TITULO II

## CAPITULO II

## BIBLIOGRAFIA:

- MIGUEL S. WIONCZEK "Integración Económica y Distribución Regional de las Actividades Industriales" (Estudio Comparativo de las Experiencias de Centro América y el Africa Oriental). Trimestre Económico No. 131., México, 1966.
- O.N.U. "The expansion of Trade and the Promotion of Integratio Between Developing Countries". Julio 1966. T.D/ B / AC.4/ R.1.
- JAIME MIRAVITLES "La Federación Económica del Mo-greb. 1066, New Yor.

## C A P I T U L O   I I I

### EL SUDESTE DE ASIA

#### Generalidades.

Esta región se caracteriza por sus notorias diferencias étnicas, religiosas, culturales, lingüísticas y políticas, siendo esta última más marcada que en otras áreas de desarrollo. A pesar de los logros de una independencia política después de la segunda guerra mundial, los países comprendidos en este continente han permanecido divididos económicamente. La región todavía contiene un grupo de países grandes con una población de más de 20.000.000 de habitantes. La población de tan solo un país de Asia (India), excede a la de Latinoamérica y Africa juntas.

Mientras la dimensión de los países y las diferencias existentes entre ellos, no actúen como incentivos para la integración o para una cooperación económica, se debe notar que el comercio interno entre estos países es sustancialmente más considerable que en otras regiones. Pero la importancia del comercio intrarregional varía considerablemente de un país a otro, por ejemplo países que exportan artículos comestibles tienen una proporción bastante alta en las exportaciones intrarregionales, mientras que países con déficit alimenticio, con excepción de India, dependen de las importaciones de la región de una manera considerable. Algunos países muestran un alto grado de dependencia en el comercio intrarregional, tanto en importaciones como en exportaciones, mientras para otros la importancia del comercio intrarregional es considerablemente bajo en el caso de importaciones y alto en el caso de exportaciones o viceversa.

En comparación con otros continentes en desarrollo, el progreso de cooperación económica regional ha sido lento y muy limitado. Han habido dos intentos para establecer uniones más íntimas en la forma de grupos subregionales. Uno fue la asociación para el Sudeste de Asia, y el otro tuvo lugar en Malasia donde la unión de los mercados se intentó después que una estructura política común había sido temporalmente establecida. Además, hay arreglos preferenciales - principalmente en los países de la región que son miembros de la comunidad británica y por consiguiente, participan en las tarifas preferenciales de la Comunidad.

#### La Asociación del Sudeste de Asia

La Asociación del Sudeste de Asia está formada por los siguien-

tes países: Filipinas, Tailandia y Malaya.

### Integración Económica dentro de Malaya

Estas se refieren al Mercado Común compuesto por todas las islas que actualmente forman la República de Malaya.

### Comisión Económica del Sudeste de Asia(E. C. A. F. E.)

Se refiere al rol de la E. C. A. F. E. para promover conciencia regional y un pensamiento multinacional, para el desarrollo de un - comercio y una cooperación económica en general haciéndose más - énfasis en la "cooperación económica regional" y no en "Integración". Además, ha contribuído grandemente al éxito de la primera conferencia ministerial sobre cooperación económica asiática, celebrada en 1963 en Manila en donde se hicieron estudios a fin de establecer el mercado asiático para el desarrollo. Ha prestado valiosa colaboración a proyectos de mucha importancia, como el de Río Mecóng, la carretera asiática y la feria del Asia. Ha efectuado planes técnicos para llegar a una armonización regional de desarrollo y a un proyecto asiático con el objeto de liberar el comercio.

## C A P I T U L O    I V

### CERCANO Y MEDIANO ORIENTE

#### Generalidades.

Esta región consiste en países que con una excepción, Israel, tiene la misma religión, civilización, y manera de vivir. Se ha encontrado, sin embargo, difícil traducir esta perspectiva común en medidas para una completa cooperación económica entre los Estados. Varios intentos para alcanzar la unificación política y económica han fracasado. Hay dos grupos que en el presente inician su camino hacia la integración, uno de ellos es el Mercado Común Arabe y el otro, la Corporación Regional para el desarrollo, establecida entre Turquía, Irán y Pakistán.

#### El Mercado Común Arabe

La formación, en el año de 1945, de la Liga de los Estados - Arabes fue un acontecimiento de gran importancia política en la his-

toria contemporánea del mundo Árabe y en aquel entonces, despertó grandes esperanzas. Se pensó que la Liga sería la institución que actuaría como instrumento para fortalecer los vínculos políticos, culturales y económicos entre los países Árabes. En el campo económico, el objetivo asignado a la Liga fué el de trabajar conjuntamente a favor de una cooperación más unida entre sus miembros en asuntos económicos y financieros, comprendiendo las relaciones comerciales, los aspectos aduaneros y monetarios y los problemas agrícolas e industriales.

Transcurrieron varios años sin que la Liga hiciese ningún esfuerzo conciente para el establecimiento de los mecanismos de cooperación y para crear las instituciones que pudieran llevar a la práctica las políticas destinadas a conseguir los objetivos mencionados.

Sin embargo, la guerra de Palestina y el establecimiento del Estado de Israel obligaron a los países Árabes a una revisión de las instituciones y de la maquinaria, por medio de las cuales planeaban coordinar sus acciones. La Amenaza que la presencia de Israel significaba para los países Árabes les forzó a buscar, dentro del contexto de la Liga, los métodos y procedimientos para movilizar sus recursos y armonizar sus políticas. Este movimiento dió como resultado el Tratado de Defensa Conjunta y cooperación económica entre los Estados de la Liga Árabe, suscrito el 13 de Abril de 1950 - por los siguientes países: Egipto, Irak, Jordania, Líbano, Arabia Saudita, Siria y Yemen. Los objetivos del Tratado, están incluidos en los artículos siete y ocho que estipulan lo siguiente: Los Estados contratantes a fin de cumplir los objetivos de este Tratado y de conseguir la seguridad y prosperidad de los países árabes y en un esfuerzo para elevar los niveles de vida, se comprometen a cooperar en la explotación de sus recursos naturales, a facilitar el intercambio en sus respectivos productos agrícolas e industriales y, en general, a organizar y coordinar sus actividades económicas y establecer los convenios inter-árabes necesarios para conseguir sus objetivos, "además", los Estados contratantes formarán un Consejo Económico integrado por los Ministros de Economía o en caso necesario, por sus representantes para que presenten recomendaciones para el logro de los objetivos mencionados en el artículo anterior. El Consejo en el cumplimiento de sus deberes, puede buscar la cooperación del Comité de Asuntos Económicos y financieros al que hace referencia el artículo cuarto del pacto de la Liga Árabe".

Los golpes de estado, la revolución y los desacuerdos políticos entre los Estados miembros de la Liga evitaron, por tres años, el establecimiento del Consejo Económico que debía formular las modalidades adecuadas de cooperación económica entre los países signatarios del Tratado.

No obstante, en Mayo de 1953 y de acuerdo con el artículo se-

gundo de la Liga de los Estados Arabes, se convocó a una conferencia de Ministros Arabes de Hacienda y de Economía, con objeto de discutir cuestiones y propuestas específicas referentes a las relaciones económicas mutuas. Los Ministros Arabes acordaron, en esa reunión, que el objetivo último de todas las medidas que se adoptasen debía ser la creación de un Mercado Arabe con libre movimiento de recursos y bienes económicos, ya fueran producidos internamente o importados. Es decir, un marco institucional del tipo al que en el comercio internacional se conoce con el nombre de "un mercado común". Se pensó que las ventajas de un agrupamiento económico, exclusivo entre los países Arabes serían las siguientes:

1) La creación de un mercado Arabe incluye la idea del nacionalismo Arabe y, en consecuencia, aproxima el establecimiento de los Estados Unidos Arabes o del Estado Arabe;

2) La creación del mercado aumenta la capacidad de defensa de los países árabes contra Israel;

3) La reducción y eventual abolición de los aranceles entre los países Arabes, de acuerdo con la teoría económica tradicional, conduciría a una mayor especialización de los recursos productivos de cada país, según su capacidad de recursos y sus ventajas comparativas;

4) La ampliación de los mercados disponibles para las industrias Arabes, haría posible la utilización de métodos de producción en gran escala, con las economías que suponen el empleo de los recursos;

5) El establecimiento del mercado podría conducir a una mayor eficacia productiva en las industrias existentes, mediante el aumento de la competencia entre los empresarios;

6) La creación del mercado daría lugar, inevitablemente, a la armonización de los planes de desarrollo económico entre los países Arabes. Tal armonización conduciría a ritmo más acelerado de desarrollo económico, al evitarse, sobre una base que comprendiera todos los países árabes, dispendiosas disposiciones de proyectos y asignaciones poco eficaces de los recursos;

7) La formación del mercado aumentaría la posibilidad de formular una política unificada de parte de los países Arabes relativa a la explotación de sus recursos naturales, especialmente el petróleo.

Las deliberaciones sobre el procedimiento apropiado a seguir en la movilización de los recursos económicos del conjunto de los países Arabes y en la aceleración de su crecimiento culminaron con

la adopción, por el Consejo Económico Árabe, en 1957, de la convención de la Unión Económica Árabe entre los miembros de la Liga de los Estados Árabes.

Esta convención, previó la creación de una zona económica Árabe que comprendiese a los países árabes y asegurara los participantes y a sus residentes, sobre una base de igualdad.

- a) Libre movimiento de personas y de fondos de capitales;
- b) Libre intercambio de productos internos y extranjeros;
- c) Libertad de residencia y empleo;
- d) Libertad de transporte y de tránsito;
- e) Libertad para el uso de vehículos de transporte, puertos marítimos y aeropuertos civiles;
- f) Libertad de propiedad y de fideicomiso y herencia.

Con el propósito de cumplir estos objetivos, se estableció un Consejo llamado Consejo de la Unión Económica Árabe al que se le encargó sugerir a los distintos países participantes en la convención, métodos y procedimientos cambiarios de comercio exterior, de derechos aduaneros, de convenios comerciales y de pagos, de imposición, de legislación sobre seguridad social, monetarios, de programación de desarrollo, etc. La convención establecía un período máximo de 10 años después de la ratificación para alcanzar la unificación económica de los signatarios.

Nuevamente los golpes de Estado, las revoluciones y los desacuerdos políticos entre los países Árabes, retardaron la aprobación final del Proyecto de Convención. Ya para concluir, en 1964, aunque 7 países árabes habían firmado la Convención, sólo 5 (Kuwait, Egipto, Irak, Siria y Jordania) habían depositado los instrumentos de ratificación en el secretariado de la Liga de los Estados Árabes. La Convención de la Unión Económica Árabe entró en vigor entre 5 países el 30 de abril de 1964.

El Consejo de la Unión Económica Árabe, que fue integrado prontamente tal como se preveía en la Convención, no perdió tiempo en la búsqueda del cumplimiento de los objetivos establecidos en la misma. El 13 de agosto de 1964, el Consejo decidió establecer un Mercado Común Árabe, como primer paso hacia la Unión Económica entre los Países signatarios. La Convención del Mercado Común Árabe establece la evolución gradual, a partir del 1.º de enero de

1965, de todas las restricciones cuantitativas y cualitativas que afectan el movimiento de mercancías producidas internamente por los países signatarios.

La ratificación de la Convención y la decisión de establecer gradualmente un Mercado Común Árabe parecen, por lo anterior, haber cambiado radicalmente el enfoque de la cooperación económica. Debe tenerse en mente que el argumento básico en favor de la integración económica, o de las medidas a ella conducentes, es que el mercado de cada país miembro es demasiado pequeño para albergar económicamente plantas de tamaño óptimo en muchas industrias manufactureras. La remoción de las barreras arancelarias tiende a eliminar las plantas pequeñas ineficaces y hace posible el establecimiento de plantas mayores que aprovechan las economías de escalas y se destinan a un Mercado más grande que el que puede proporcionar cualquiera de los Países Miembros.

Se ha manifestado por distintas personalidades que han opinado sobre el Mercado Común Árabe, que éste en verdad, no es realmente un Mercado Común, sino, que más bien constituye una zona libre de comercio. Los Tratados sobre integración económica describen las deficiencias de una zona de libre comercio comparada con un Mercado Común. La más importante de éstas es la que el primer tipo de convenio puede no dar a todos los empresarios de la zona iguales oportunidades de competencia. En vista del hecho de que las industrias existentes y potenciales en el mundo Árabe dependen considerablemente de materias primas y bienes semi-elaborados importados, es de enorme importancia que todos los empresarios tengan iguales oportunidades de allegarse tales insumos industriales importados.

Deseo finalizar esta exposición destacando el hecho de que el propósito de todos los agrupamientos económicos, en lo que los países ingresen libremente, es la mejor utilización de las oportunidades económicas de los países miembros, que se espera conduzcan a un mayor bienestar. El aumento que resulte de la prosperidad debe ser equitativamente distribuido. Esto exige la coordinación y armonización de las políticas sociales y económicas de los países participantes, particularmente de aquellas que se refieren a la industrialización y al desarrollo. No se trata en verdad, de una tarea sencilla. Pero no deben ser exageradas las dificultades a que se enfrenta la puesta en marcha del Mercado Común Árabe. Las potencialidades del Mercado residen en la creación de nuevas oportunidades económicas para la industria y el comercio. Lo anterior no significa que la puesta en marcha del Mercado Común Árabe estará carente de escollos, pero, con sinceridad y comprensión, la nece-

sidad de compartir los beneficios, las inevitables dificultades no deberán ser insalvables. Pero para que esos atributos se manifiesten entre los grupos de países, debe prevalecer un sentido de respeto mutuo por los sistemas sociales, políticos y económicos de los diferentes países participantes, sin importar la forma en que tales sistemas fueron instituidos. La historia ha demostrado que no es mucho lo que se consigue en el frente económico entre países que han sido duros críticos de los sistemas económicos y políticos, y los otros participantes.

La Armonización Regional para el Desarrollo de Turquía, Irán y Pakistán.

Se refiere a la solución de los problemas para crear una infraestructura regional en cuanto a caminos, sistemas de telecomunicaciones, y transporte ferroviario; asimismo al hecho de que estos países aspiran a la distribución de ciertas industrias importantes; y a una liberalización del comercio entre ellos.

La Función de la Oficina Económica y Social de las Naciones Unidas en Beirut, Líbano

Esta oficina económica y social fue creada por las Naciones Unidas en el año 1963 y tiene por objeto prestar asistencia técnica a países miembros de esta organización, que no pertenecen a ninguna comisión regional. Como parte de su programa de investigación, ha iniciado cierto número de estudios en el campo del desarrollo industrial que proveerán un primer intento para dar un conocimiento sistemático de la programación planes y financiación del desenvolvimiento industrial en los países del área. La oficina estudia también, los diferentes patrones de comercio y política a seguir en países árabes del medio este lo cual dará suficiente conocimiento en las relaciones económicas de otros países y las medidas que los influncian.

TITULO II

## CAPITULO III Y IV.

1. O. N. U.                      The expansion of trade and the promotion of integracion between developing Countries. Julio, 1966.
  
2. MUHANMAD DIAB                "El Mercado Común Arabe". Rev. - Comercio Exterior. Julio 1966. -- México.

----- 00000 -----

T I T U L O    I I IEVALUACION DE LOS METODOS PARA RESOLVER ALGUNOS  
PROBLEMAS DE LOS PAISES EN DESARROLLO EN LOS MER-  
CADOS INTEGRADOS.

Una evaluación de los esfuerzos regionales de cooperación e integración en las varias regiones en desarrollo, tiende a mostrar que los problemas que estos países encuentran son muy similares. En la resolución de estos problemas algunos grupos han tenido un resultado feliz más que otros. Sin duda el mayor o menor grado de éxito dependió particularmente en que las condiciones políticas fueron favorables en la región concerniente y en el grado en que las dificultades objetivas, como las condiciones a realizar para aprovechar óptimamente la integración y la necesidad de un acercamiento gradual como medio para vencer las dificultades especiales de la integración, existieron en dichas áreas. Sin embargo, algunos de los éxitos o fracasos pueden atribuirse al método de acercamiento que cada grupo ha usado para resolver los varios obstáculos. Los logros en el progreso, no presupone acuerdo como un objetivo final, pero requiere también un alto grado de sapiencia que se debe aplicar a las circunstancias específicas de cada región. Al respecto, hay considerable alcance para que países en desarrollo aprendan uno del otro, y que las experiencias de cada grupo, provean lecciones útiles que puedan ser disponibles de una manera más sistemática que hasta ahora, a grupos de países en otras regiones de la parte del mundo en desarrollo. De esta manera será posible evitar errores y tratar en otras partes soluciones que han tenido éxito y explorar otras medidas que parezcan prometedoras.

Estos problemas de trabajo son particularmente importantes durante las primeras fases de la cooperación regional y del proceso de integración. En estas fases dos tipos de tendencias pudieran existir: Que las dificultades que en el futuro parezcan ser tan grandes que los acuerdos sean rehusados por estimarse como de resultados desconocidos; o lo opuesto, que motivos políticos para establecer uniones más íntimas puedan dirigir a una desestimación de las dificultades, con la consecuencia de que sean firmados acuerdos inadecuados que lleven consigo la semilla de conflicto.

Para evitar exageraciones y ambiciones imprudentes cuando se dirige hacia una cooperación regional y hacia la integración, puede ser útil tratar de obtener las cifras y datos actuales de la situación económica de cada país, lo que parece ser el método más -

adecuado de trabajo para resolver algunos de los problemas que surgirán en la mayoría de los esfuerzos dirigidos al establecimiento de uniones económicas y de comercio más íntimas en la región. Al tratar de dar algunas conclusiones de las experiencias obtenidas, el fin no es establecer un plan a seguir tampoco un código operacional para los esfuerzos de integración. La intención es solamente fijar lo más claramente posible algunas de las consideraciones que deben comprenderse, cuando se ambicionan los primeros pasos hacia la integración.

## C A P I T U L O I

### EL ASEGURAMIENTO DE UNA IGUAL DISTRIBUCION DE LOS BENEFICIOS DE LA INTEGRACION

#### 1) Exposición del problema.

Algunos países, ya sean desarrollados o en desarrollo, ambicionarán el establecimiento de un mercado unificado solamente si creen que pueden esperar que los beneficios del proceso de integración serán distribuidos entre ellos en una forma equitativa. Pero de acuerdo con la experiencia, un proceso de integración que consista solamente en la mera eliminación de barreras comerciales no se dirige a la distribución igual. En estas áreas mayores ganancias pueden esperarse por las ventajas que resultan de las economías existentes, de infraestructuras sociales y de la íntima asociación de un número de diferentes factores de producción, como oportunidades de mercadeo, una fuerza laboral tecnificada, facilidades de reparación, y el abastecimiento de materias afines.

Ellos tienden a atraer los factores de producción que son más escasos en las primeras etapas de desarrollo como habilidad técnica, empresas de capital y obtienen entradas de impuestos adicionales como un resultado del establecimiento de las actividades nuevas que atraen. Inversamente, el establecimiento de un mercado sin barreras comerciales internas tiende a poner a los países relativamente menos desarrollados en desventaja en tres importantes aspectos:

PRIMERO, en un mercado completamente integrado los países menos desarrollados ya no podrán otorgar a sus industrias que se inician, la necesaria protección en contra de los productos de las áreas más avanzadas del mismo grupo;

SEGUNDO, los países menos desarrollados tienden a perder entradas debido a la abolición de tarifas en las importaciones provenientes de los países más avanzados, compran de ellos productos que de otra manera hubieran sido importados de terceros países a los cuales se les cargaría impuestos.

Si la libertad de comercio en la región es alcanzada creciendo las barreras hacia terceros países, hay por lo menos el riesgo de un crecimiento en los costos de vida de los países menos avanzados;

TERCERO, ya que los productos de los países partícipes más avanzados son seguramente más caros, que esos que podrían haberse traído de terceros países, y ya que los países más avanzados también temen a tener oportunidades para exportaciones adicionales hacia el partícipe más débil, que inversamente, el último sujeta su balance de pago a un esfuerzo adicional o por lo menos no gasta sus reservas extranjeras de una manera óptima. Solamente que medidas especiales se tomen para incrementar la capacidad de importación de los países más débiles, existirá una tendencia hacia un desequilibrio en los beneficios comerciales.

Las experiencias históricas y recientes en países y grupos de países integrados, indican que en la ausencia de medidas para contra atacar las tendencias naturales de las fuerzas del mercado, las disparidades entre los países menos avanzados y más avanzados en un mercado regional unificado, llegaría a hacer con toda probabilidad más pronunciada. Italia, Brasil, Africa Occidental y muchas otras áreas proporcionan ejemplos interesantes con la aparición de polos de desarrollo que tienden a atraer para ellos los beneficios del ensanchamiento de los mercados. Es cierto que el comercio y la libertad de movimiento de otros factores de producción han tenido, en algunos casos, un efecto igualador en la remuneración de estos renglones; donde ésto ha ocurrido, ha estado a menudo asociado con la carestía de la mano de obra. Pero eso no es el caso en las partes desarrolladas del mundo. Las disminuciones en las disparidades intra-regionales pueden en algunos casos ser notadas en el desarrollo a largo plazo, particularmente en las economías avanzadas, donde hay una tendencia definida a una profundidad de disparidades en áreas de mercadeo que se encuentran en un nivel general más bajo de desarrollo económico. En las partes del mundo menos desarrolladas, el despliegue de los avances hechos en las regiones más desarrolladas que particularmente atraen nuevas inversiones, es obstaculizada por la carencia de un sistema intra-regional de transportes y comunicaciones, así como por la rigidez particular sociológica y psicológica de patrones sociales tradicionales. Por el contrario, en economías avanzadas, mientras los recursos están muy lejos de ser completamente movibles, el aumento de los diferentes salarios es notable, debido a sistemas de precios mucho más desarrollados, fa-

cilidades de transporte y comunicación que son mejores, y a menudo a una mayor amplitud para localizar el capital social y económico, pero el problema de la igual distribución de beneficios no sólo aparece en casos donde se contempla la unión de mercado de países más avanzados y menos avanzados.

El miedo de que un país socio obtenga una parte mayor de los beneficios también existe entre países que aparentemente están a un nivel igual de desarrollo cuando se toman en consideración factores indicativos, tales como el ingreso per-cápita. Cada país tiene debilidades con respecto a uno o a otro factor que es esencial para el desarrollo económico y mientras estas debilidades todavía no se manifiesten en diferentes niveles de desarrollo, pueden sin embargo, ser suficientes para crear dudas en algunos países acerca de su habilidad para tomar ventajas de las oportunidades abiertas por la integración económica. Ese mutuo sentido de duda o de inferioridad potencial puede mantenerse entre países que han tenido hasta el presente economías completamente separadas, con comercio entre ellos completamente insignificante o sin una integración factible como en el caso de los continentes más desarrollados; allí la unión de los mercados aparenta ser algo desconocido. Esos países están naturalmente inclinados a hacer que las oportunidades de crecimiento, y aún el crecimiento esté balanceado entre ellos desde el principio. Es sin embargo, muy difícil balancear todo desde un principio. Por el contrario, cada esfuerzo debe hacerse para prevenir el levantamiento de desbalances porque es a menudo más difícil arreglar la situación después de que una disparidad sustancial se ha permitido que ocurra. Algunos de los instrumentos que tienen que usarse para empujear las diferencias existentes entre los países en desarrollo, de niveles diferentes, pueden por consiguiente también ser proveídos como una base de respaldo, para estar listo a prevenir la aparición de nuevas disparidades.

En general, parecería que el problema de asegurar una distribución igual de los beneficios de integración es más difícil de resolver en el contenido de los países en desarrollo que se integran, que en conexión con similares esfuerzos en los países desarrollados del mundo. Sin duda, el principio de que países en situaciones desiguales no deben tratarse igualmente tiene una validez grande entre países desarrollados, como debería tener también en las relaciones entre países desarrollados y en desarrollo.

Pero por razones subjetivas y objetivas parece ser aún más difícil para países desarrollados actuar sobre este principio en sus relaciones mutuas. Realmente las diferencias entre países en desarrollo en un actual o potencialmente grupo regional, son a menudo más pronunciadas que en los continentes desarrollados; ésto explica

porqué el socio más débil tiende a resistirse al establecimiento de un mercado unificado, sin negociar primeramente garantías específicas y medidas para corregir el desequilibrio, pero, además de estas medidas que implican una transferencia de recursos u otros sacrificios aparentes de parte de los países más avanzados, debe considerarse que los países en desarrollo tienen a su disposición recursos comparativamente más pequeños para esas medidas, que son accesibles a los países de la parte del mundo desarrollado. Es más, ya que ellos tienen, en sus propias fronteras, áreas extensivas que tienen un nivel de bajo desarrollo, es políticamente difícil movilizar recursos para resolver problemas que pertenecen a otro país; en estos casos, un esquema nacional de integración efectiva aparenta reservar prioridad y cualquier esquema regional debe concebirse de tal manera que no obstaculice la acción. Si estos particulares obstáculos para la integración en continentes en desarrollo serán vencidos, las medidas a aplicarse, deben de escogerse cuidadosamente no solamente, con respecto a su eficacia técnica, sino también con respecto a su negociabilidad política. El éxito de las negociaciones presupone un cierto sentimiento de solidaridad entre los países concernientes y por lo menos un conocimiento del hecho de que todos alcanzarán beneficios concretos dentro de un esquema particular. Sin embargo, la pregunta puede formularse en el sentido de que si la asistencia de la parte del mundo desarrollada debe ser dirigida a facilitar la participación del país menos avanzado en un esquema integral mejorando así su negociabilidad o si debe dirigirse a mejorar las oportunidades de un mercado unificado en caso de que este exista.

La base para alguna acción para contra atacar las tendencias de polarización y aglomeración que ocurren en mercados unificados, es el reconocimiento de que el concepto de ventajas comparativas, a pesar que continúan siendo esenciales, no deben verse en una perspectiva estática. Como un resultado de medidas a seguir y también de iniciativas individuales; posiciones originalmente desfavorables pueden convertirse en ventajosas o a la inversa. Lo más posible para analizar las potencialidades de desarrollo en un área particular de integración, es la formación de un patrón de producción basado en una noción dinámica de ventajas comparativas que puede proveer una guía para la aplicación de varias medidas correctivas. Los medios que han sido tratados en las varias partes del mundo incluyen medidas en los campos de comercio, incentivos directos para firmas industriales, provisiones relativas al factor de movimiento, bancos de financiamiento y el establecimiento de medios de promoción, como agencias para el desarrollo, conjuntamente con una política de inversión regional. Mientras haya considerable experiencia con relación a muchos de estos medios, no se puede negar que el conocimiento de las fuerzas que traen el crecimiento en un ambiente integrado es todavía limitado, particularmente, cuando la efectividad relativa de cada medio con respecto a cada uno de los restantes, algunas consideraciones tentativas

de las condiciones que deben ser aplicadas utilmente se basan en lo siguiente:

1) Las medidas en el campo de la política comercial

a) Medidas que consideren las importaciones a los países menos desarrollados.

El país menos avanzado debe mantener barreras a las importaciones de artículos de competencia insuficientes que ya sean producidos en el país; deben sin embargo, estar en una posición de colocar nuevas barreras cuando quieran establecer una industria que necesita protección en su etapa inicial. La protección en su etapa primera puede también incluir medidas que son necesarias porque la confianza inevitable en el principio -en un mercado nacional pequeño- permite solamente producción en escala menor y más costosa. Cuando una etapa inicial razonable se ha sobrepasado, estas barreras pueden ser sujetas a un proceso de reducción gradual a la cual las industrias de los países participantes han sido sujetas desde el comienzo. Con respecto a productos que países menos avanzados pueden exportar en cantidades sustanciales, se podría sin embargo esperar la reducción de barreras desde el comienzo o cuando la exportación en mención esté completamente establecida. En casos de grandes diferencias particulares entre países en desarrollo, que miran a establecer un grupo regional, se justificaría también la aplicación del mismo principio de no reciprocidad para lo cual, los países en desarrollo sustancialmente han encontrado reconocimiento en la parte del mundo desarrollado.

En caso que la libertad de comercio se combine con el establecimiento de tarifas comunes hacia terceros países, es esencial que los países menos avanzados sean exentos en una forma considerable y durante un período suficientemente largo, de la obligación de aumentar sus barreras hacia terceros países. El período durante el cual esas excepciones durarán podría ponerse en relación con la capacidad del país menos avanzado para incrementar sus exportaciones a los países socios. En lugar de exceptuar el país de los acuerdos de armonización, se puede en algunos casos, administrativamente más fácil, operar un sistema de descuentos en los ingresos de las empresas situadas en estos países. Finalmente, en este caso el primer paso hacia la integración, sería una área de comercio libre sin acuerdos de armonización hacia terceros países. Y en consecuencia, se beneficiarían los productores de los países menos avanzados con criterio más liberal.

b) Medidas en favor de las exportaciones de los países menos desarrollados. Para promover el establecimiento de actividades industriales en los países menos desarrollados, los países más avan-

zados de la región podrían también pensar en otorgar a las exportaciones de esos países accesos preferenciales a sus mercados, ya sea, liberándolos de impuestos de introducción o reduciendo las barreras comerciales.

Dos situaciones tienen sin embargo que distinguirse al respecto:

Si el movimiento hacia la liberación comercial es lento o si la unificación del mercado se ambiciona solamente después de un período más o menos largo de transición, el país más avanzado estaría en una posición de otorgar preferencia ya sea de una manera colectiva o "en una base simultánea". En vista de vicisitudes existentes en las negociaciones de artículo por artículo, consideraciones serias deben de formularse con los necesarios resguardos, por ejemplo para industrias insuficientemente consolidadas en los países de desarrollo más avanzados. Por el contrario, cuidado tendrá que tomarse para asegurar que los países más avanzados no usaran la necesidad de otorgar o mantener preferencias para los países menos avanzados como un pretexto para rehusar la reducción de barreras hacia otros países del área. Las ventajas que se buscan con el establecimiento del mercado regional no puede dejarse a un lado en un número grande de productos por el deseo de mantener márgenes altos de preferencia para los países menos avanzados. Sería por consiguiente aconsejable asegurar que esas preferencias sean meramente de una naturaleza temporal, suficiente para introducir los productos de los países menos avanzados en los mercados de los países más avanzados.

En algunos casos y con respecto a esos productos donde los países en desarrollo establecen un mercado unificado, para hacer efectivo inmediatamente o en un período corto de tiempo, el campo para otorgar preferencias a los socios menos desarrollados es naturalmente muy limitado. Estos beneficios podrían entonces ser otorgados solamente para los productos de industria específica, para los cuales sería posible negociar entradas libres exclusivas durante un período determinado de tiempo si se establecen en un país menos desarrollado; esto puede significar el reestablecimiento temporal de barreras comerciales en los productos de industrias similares que podrían establecerse en los países más avanzados del grupo. En casos excepcionales esto puede ser un medio de asistir al comienzo de una industria que fuera localizada en un país menos avanzado. En general debe apuntarse que experiencias han mostrado que concesiones preferenciales especiales para países menos avanzados en el esquema integracional pueden ser efectivos, si los países importadores, los países exportadores o las instituciones regionales toman medidas específicas de promoción simultáneas, relativa a la mayoría de los productos que serán exportados.

c) Medios para asegurar reciprocidad comercial

Mientras las medidas especiales concernientes al comercio - que han sido discutidas anteriormente están entre los medios para asegurar que en caso de disparidades considerables entre países, los menos avanzados pueden también alcanzar una parte suficiente de los beneficios generales de la integración, hay un problema más específico, de reciprocidad de beneficios comerciales que aparece también entre países que se encuentran a un mismo nivel, ya que - los países en desarrollo están sujetos a una presión de la balanza de pagos y por consiguiente querran asegurar, que las importaciones adicionales del área sean equiparadas con aumentos correspondientes en las exportaciones en la misma zona. Por el contrario existe en la naturaleza del comercio mundial multilateral, la rareza de un completo balance entre dos países o en un grupo de países. Lo que es - más bien un balance global de pagos del país. Sin embargo, el comercio en el grupo es tan desbalanceado que el balance global de un - país pelagra, si dicho país no puede mantener los acuerdos de liberación que se ha comprometido con el grupo a que pertenece. Al - mismo tiempo, no es correcto atribuir siempre la insuficiencia de reciprocidad comercial, a la naturaleza de los acuerdos tomados en la liberación del comercio o en el proceso de integración; muy a - menudo el país que no obtiene beneficios recíprocos es por sí mismo responsable de este estado de cosas, porque no toma las medidas - adecuadas, como son, el control del proceso inflacionario o se opone a los obstáculos burocráticos de exportación, etc.

Cuando se valúa si un esquema internacional es beneficioso - para un país o no, su efecto en el crecimiento del país que concierne - más que un balance estricto de los beneficios comerciales- es su prueba más decisiva.

El efecto deseado llegará como un resultado de una más o menos comprensión de la política regional de inversiones y como una consecuencia del mejoramiento de las condiciones permisibles para el desarrollo.

Todas estas medidas muy raramente se manifiestan inmediatamente como un crecimiento en el grupo; pueden por supuesto, según el caso, dirigirse por el contrario, a un mayor crecimiento - en las exportaciones al resto del mundo. También, algunos países pueden encontrar sus medios de comercio mejorado aunque iportan más que sus socios regionales, mientras que el exceso de otros en la región pueda esconder un empeoramiento en los medios de co--mercio.

Sin embargo los desarrollos con respecto a la reciprocidad

comercial en la región, da un indicio importante para saber si un país pierde o gana aceptando la liberación comercial y la integración progresiva. Pero por las razones dichas anteriormente debe tomarse cuidado en medir la reciprocidad no en una manera estrictamente estadística, o en una estrecha perspectiva a un término corto. La evaluación debe tomarse más bien durante un período largo de tiempo para que varias medidas dirigidas a alcanzar una justa distribución de beneficios pueda mostrar sus efectos.

Si la acción para reestablecer la reciprocidad llega a ser necesaria después de todo, sería preferible, que consistiera en medidas facilitando importaciones para el país, con un balance activo y constante; solamente si esas medidas no resultaren se toman restricciones en importaciones o una más lenta reducción de barreras comerciales, debe tomarse en consideración el país que se encuentra en desventaja.

Es además importante que los países en desarrollo sean puestos en una posición para obligarlos a acatar el problema de reciprocidad comercial en una manera muy cautelosa.

Un esquema de pagos adecuados entre los países de un grupo, o el mantenimiento de arreglos conjuntos y monetarios favorecería por consiguiente, la liberización comercial. Si al país deudor se le pudiera conceder un plazo más largo para pagar y si al país acreedor se le hiciera usar su balanza de pagos para importaciones adicionales del área. Los países en desarrollo podrían más fácilmente pensar en términos menos estrechos de reciprocidad aunque dichos esquemas de pago resolverían en parte el problema de los desbalances persistentes.

## 2) Incentivos fiscales y ayuda estatal a empresas que se establezcan en países de más bajo desarrollo.

Incentivos fiscales de varios tipos han sido usados para poder atraer industrias en áreas menos desarrolladas de un país. Es natural que la aplicación del mismo método sea aceptado cuando se integran países de diferentes niveles de desarrollo. Esto presupone que los países envueltos acuerden primeramente la armonización de los incentivos fiscales que otorgan, de esta manera los países de más bajo desarrollo, se les puede permitir que otorguen ciertos incentivos fiscales por períodos más largos, o ciertos privilegios exclusivos, que los que pueden ser otorgados en países más avanzados. Cuando un acuerdo general sobre incentivos fiscales no es posible, es concebible que se haga ésto para sectores específicos en una estructura de acuerdos sectoriales. De todas maneras, mientras más

automática y viable sea la disponibilidad de incentivos de excepción de impuesto, más efectivo será atraer inversionistas. Por el contrario, hay una limitación definida para el uso de este medio porque tiende a privar el país concerniente de las entradas necesarias.

Las experiencias alcanzadas sobre la efectividad de incentivos fiscales no son de ninguna manera uniformes. Cuando los obstáculos a resolver para establecer una industria en una área menos desarrollada son relativamente pequeños, la disponibilidad de incentivos fiscales pueden ser el elemento decisivo para la determinación de la inversión. En cambio la inconveniencia que resulta para empresas, con las insuficiencias infraestructurales en ciertas áreas pueden ser compensadas con incentivos fiscales. Cuando una empresa no ve oportunidad de hacer una ganancia los incentivos fiscales se mantiene evidentemente sin efecto. También aún períodos largos de exenciones fiscales no hacen cambiar la decisión de un inversionista en vista de la posibilidad de un cambio político en el país concerniente.

Parece por consiguiente que medidas tangibles más inmediatas, como la concesión de permisos y el otorgamiento de ayuda financiera, en la forma de préstamos a bajo interés y a largo plazo, abonos para equipo equivalente a ciertos porcentajes de la inversión o de subsidios directos serían más seguros para influenciar las inversiones. De todas maneras sería necesario llevar un estudio sistemático mayor al rol respectivo de los incentivos fiscales y además de otras ayudas estatales, para comparar su efectividad con otros medios para incrementar el desarrollo en las áreas o países menos avanzados.

### 3) Compensación de pérdidas

a) Como los productos industriales de los países más avanzados son sustituidos por artículos previamente importados de terceros países, los países menos avanzados dejan de percibir ingresos por impuestos aduanales con motivo del desplazamiento de dichas importaciones. Ese desplazamiento y la consiguiente pérdida de entradas será particularmente considerable si los países menos avanzados tienen que elevar simultáneamente sus tarifas hacia terceros países para llegar a tarifas comunes en el mercado regional. En vista de la importancia primordial de los ingresos por impuestos en el presupuesto nacional de los países en desarrollo esas pérdidas son una causa de mucha trascendencia en los esfuerzos de integración. Además, los países más avanzados perciben el producto de la tributación directa y de impuestos sobre artículos que elaboran las empresas que se establecen en su territorio. La pregunta por consiguiente inevitablemente llega, de que como los países menos avanzados serán compensados financieramente por esta pérdida de entradas.

El problema de la compensación de pérdidas de entradas también se confronta en los esfuerzos de integración entre los países en desarrollo, que tienen un mismo nivel, así como también los proyectos de compensación son indispensables en cualquier unión de aduanas donde el impuesto de importaciones de terceros países no son disponibles al punto de entrada en territorio nacional. Pero un fracaso en resolver este problema traería consecuencias inevitables, más que todo cuando la diferencia en los niveles de desarrollo entre los países participantes es muy grande, o cuando la parte de importaciones o de impuestos reducidos de un país en particular sea sustancialmente mayor que la de otros, estas dos condiciones se encuentran a menudo presente en la relación entre países costeros y países internos ya que prácticamente todas las importaciones con impuestos son canalizadas a través de los primeros.

b) Para llegar a acuerdos justos de repartición para éstos, - varios elementos de ganancias y pérdidas fiscales requieren habilidad de estadística y deseos de llegar a un arreglo, pero las negociaciones al efecto serían ayudadas grandemente si fuera posible el establecimiento de criterios para localizarlas y, si fuera necesario elevar los ingresos en una base más o menos efectiva.

Soluciones posibles pueden encontrarse en varios sistemas que han sido operados particularmente en Africa, entre ellos, el sistema de "taxe unique", que es aplicado en la Unión de Aduanas Ecuatorial. De acuerdo con este sistema el país en donde los productos que son exportados al mercado regional son producidos impone a ellos una gravamen equivalente a un impuesto de consumo, pero exceptúan el producto de los taxes o derechos, en materiales básicos usados para su fabricación. En cambio el país socio de la región a quien los artículos son exportados no impone ningún impuesto o derecho a él, - pero puede contar con la transferencia a él, de parte del país que produce, los réditos del impuesto que se ha recibido proporcionalmente a la participación de la producción que ha sido consumida en el país importador. En otras palabras, mientras un país consume - más productos sujetos al "taxe unique" más aumentarán sus réditos. El país que consume de esta manera recupera por lo menos parte de sus recursos fiscales que pierde comprando el producto de un socio regional.

#### 4) El libre movimiento de personas

La combinación del establecimiento de un mercado integrado con el libre movimiento de personas es un medio para aliviar las presiones populares en un país y así elevar el ingreso per cápita. En algunas partes del mundo en desarrollo hay áreas con superpobla-

ción comparado con los recursos alternados, mientras que en otras áreas se depende de emigración o de trabajadores temporales. Aún en entre países que no tienen acuerdo de integración, los trabajadores emigrantes contribuyen muy a menudo al desarrollo económico de los países y constituyen al mismo tiempo una fuente de divisas, por los salarios obtenidos para su país de origen que es a menudo relativamente menos avanzado.

Por el contrario, hay en varias áreas factores psicológicos y sociológicos de resistencia de la emigración, de tal manera que incentivos adicionales tienen que completar la libertad de emigración. Al mismo tiempo movimiento migratorios pueden traer también desventajas económicas. Los países menos favorecidos tienden a perder sus elementos más jóvenes y dinámicos, de esta manera atrofian sus oportunidades de una mayor expansión. El estímulo para una migración intrarregional no es por consiguiente una solución satisfactoria. No es tampoco un sustituto de una política más activa para movilizar los recursos disponibles en un país menos avanzado.

#### 5) Mejoramiento de las infra-estructuras

La deficiencia de la infraestructura en los países menos desarrollados es un obstáculo muy importante para seguir un proceso de desarrollo; su mejoramiento es un pre-requisito indispensable para la efectividad de las otras medidas examinadas anteriormente. Las infraestructuras deben considerarse de la manera más amplia, incluyen: transportes, telecomunicaciones, energía eléctrica e inversiones humanas, como, educación, salud y vivienda. Un mejoramiento en el transporte reduce la distancia económica de las áreas menos desarrolladas hacia las áreas más desarrolladas. Cuando hay facilidad de transporte llega a ser por ejemplo menos imperativo que fábricas dedicadas a las manufacturas de partes y accesorios sean localizadas cerca de la planta matriz y se puede beneficiar de las ventajas de la especialización aún sin una proximidad geográfica. La tendencia a la aglomeración tiende a ser menos inevitable porque la descentralización también llega a ser una proposición económica. El abastecimiento de energía ha juzgado siempre un rol decisivo en la fundación de empresas. Hoy en día una política de suplir energía a un bajo costo, a los países menos desarrollados pueden abrir completamente nuevas perspectivas para ellos. En referencia, a la educación a nivel superior, vivienda y servicios de salud, los países menos avanzados siempre se encuentra a la zaga, y si se quiere evitar que los elementos dinámicos de estos países emigren es indispensable hacer un esfuerzo particular a este respecto.

Estas inversiones infraestructurales requieren recursos de financiamiento importantes que no están claramente al alcance de las posibilidades de los países menos desarrollados. Además una solución regional a la mayoría de estas inversiones infraestructurales, particularmente, el abastecimiento de energía, telecomunicaciones y entrenamiento profesional, es menos costoso. Es por consiguiente deseable introducir una Agencia de Desarrollo Regional para un financiamiento adecuado.

Mientras la ayuda extranjera sea canalizada a través de dicha institución en lugar de hacerlo directamente al país, se aseguraría que esta ayuda no sería mal gastada en una duplicación de inversiones. Esa canalización de la ayuda tiene además el deseable efecto de que los países menos avanzados que están siempre caracterizados por un alto grado particular de insuficiencia infraestructural sean posiblemente los beneficiarios de una mayor parte de dicha ayuda.

Debe estimarse que es un deber de esta institución promover un desarrollo balanceado en el área ayudando a mejorar las infraestructuras para hacer que la participación en un mercado integrado sea una proposición de valor para los países avanzados.

#### 6) Un esfuerzo proporcional sistemático

Las medidas examinadas hasta ahora tienen el propósito de crear condiciones permisibles para un desarrollo económico en los países menos avanzados. En la medida que concierne al comercio, la compensación financiera y los incentivos de toda índole en las áreas menos avanzadas, tienen que situarse éstas en una posición en donde puedan disfrutar de una mejor oportunidad. Ha sido sin embargo la experiencia que dichos países a menudo no tienen, ya sea a un nivel público o privado, la falta de espíritu de iniciativa o la capacidad de tomar decisiones de tipo económico, las causas, que han sido un motivo, para desperdiciar oportunidades.

Hay por consiguiente la necesidad de instituciones -como la Agencia para el Desarrollo Regional- que activamente busca proyectos viables, los prepara; y obtiene el financiamiento necesario y ayuda técnica para las empresas. Esta actividad promocional tiene que concernir no solamente a infraestructuras sino también a empresas industriales y agrícolas. Para este efecto los órganos promocionales deben tener a su disposición, recursos suficientes para proveer a los empresarios con créditos a bajo interés y a largo plazo.

Será importante estimular y favorecer esos sectores de actividad que puedan traer una contribución dinámica al desarrollo de la región. Mientras esas industrias importantes requirieran generalmente una promoción activa, ésto sería menos necesario, para el desarrollo de actividades secundarias que tienden a ser inducidas por la planta central. Esto no debe entenderse a que industrias en escala menor sean despreciadas en los esfuerzos de promoción, ellas toman menos tiempo para madurar y proveen oportunidades de entrenamiento técnico y administrativo. Cuando ya la economía de los países menos avanzados se desarrolla y se diversifica, la necesidad para una acción promocional directa tiende a disminuir y porque el área adquiere un ímpetu interno propio.

Una institución regional sería la escogida a llevar dicho programa de promoción. Tendría que actuar bajo las bases de una visión dinámica de la región. Un Banco de Integración Regional, podría estar dispuesto a ofrecer dinero en los lugares donde los proyectos y facilidades ya existen.

En general al Banco no le gustaría interferir con lo que considera el juego de las fuerzas del mercado. Si es una institución nueva que tiene que establecer su reputación de fuerza financiera, puede tender a hacer excesivamente cautelosa y pensar exclusivamente en términos de ganancia, precisamente porque la institución tiene que ser todavía asegurada firmemente. Sin embargo una acción promocional presupone un deseo de tomar ciertos riesgos bien calculados. Parecería por consiguiente ser indispensable que la Agencia Regional de Desarrollo tenga un grado suficiente de autonomía con respecto a la institución que tiene que pensar en términos bancarios, y que tenga suficiente peso en el proceso de tomar decisiones.

La acción de la agencia del desarrollo puede concebirse como parte de los instrumentos que se utilizan para incrementar una política de inversión regional. Pero si un grupo de países no ambicionan establecer una agencia, siempre tendrán que basar sus realizaciones, en proyectos conjuntos.

De todas maneras, la Agencia de Desarrollo Regional tiene que trabajar mano a mano, con los países integrados y responder a las necesidades de la colectividad. Su efectividad en favor de los países menos desarrollados dependerá si cuenta con la cooperación de ellos. Porque todas las formas de incentivos de la Región no servirán si las autoridades y dirigentes de los países menos desarrollados no toman en consideración, los proyectos, estudios y programas, que redundarán en beneficio de los países participantes y de la comunidad entera.

### 7) Consideraciones sobre la posibilidad de algunos acercamientos prácticos.

Aunque hay gran variedad de medidas que pueden usarse para favorecer una distribución igual de beneficios, habrá siempre la necesidad de negociar y decidir en cada caso concreto las medidas adecuadas, y la combinación de las mismas, que tendrán que incorporarse en los acuerdos con miras a la creación de un mercado integrado.

Para alcanzar un balance igual de beneficios podrían utilizarse dos procedimientos: uno automático de eliminación de las barreras comerciales, de tal manera, que las fuerzas del mercado funcionarían libremente atrayendo los beneficios adecuados para cada país socio.

El otro sería, que los países procedieran exclusivamente a base de negociaciones para cada producto, con el propósito de localizar debidamente entre ellos, las actividades productivas con base en acuerdos intergubernamentales. El acceso al mercado regional quedaría limitado a productos con respecto a los cuales ha llegado a ser posible un acuerdo específico.

Mientras el primer proceso implicaría el riesgo de pérdidas temporales, con el fin de tratar de asegurar las mejores condiciones posibles para los casos de inversiones rápidas y sin complicación, el segundo subordinaría el objetivo del último a la necesidad de beneficios recíprocos desde el comienzo.

Además de los anteriores, también pueden considerarse algunos otros procesos intermedios. Para decidir cual de los procedimientos es el más conveniente, un factor importante que había de considerarse será el grado de solidaridad política y mutua confianza que se puede esperar en la región integrada. Mientras mayor sea esta solidaridad, más podría esperarse de la acción de instituciones comunes para corregir efectos desbalanceantes del libre juego de las fuerzas del mercado.

El establecimiento rápido de un mercado unificado podría ambicionarse si los países acordasen una política regional de inversiones y los planes y los medios para incrementarlos, porque entonces el contenido de los planes aseguraría un balance suficiente entre los países. Si esta solidaridad es muy débil para que exista la confianza necesaria en las instituciones comunes, o, si un acuerdo sobre una política global de inversiones no es posible, los países se inclinarán

al procedimiento de negociación a artículo por artículo. Este último camino quizás sería el único políticamente realizable para empezar un mercado integrado, pero al mismo tiempo sería también demasiado cauteloso porque dejaría pasar por un considerable lapso las oportunidades que se ofrecerían al establecerse un mercado más abierto con un sentido de comprensión.

Hay por consiguiente condiciones favorables para dar consideración a procedimientos más acelerados. El contenido de un esquema tendrá, sin embargo, que tomar en consideración las posiciones respectivas iniciales de los países que ambiciona la integración.

a) Si los países tienen un nivel similar de desarrollo y puede esperarse que posean igual poder de atracción para nuevas inversiones, sería conveniente, evitar el procedimiento tedioso e indispensable de negociaciones de artículo por artículo. Si los países han hecho avances sustanciales en el proceso de industrialización, debe de ser favorecido este hecho, con una reducción gradual de barreras comerciales. Si los países están desde un ángulo de industrialización, todavía en un estado incipiente se podría establecer un mercado unificado, facilitando un período transitorio, que permitiera a las pocas industrias existentes adaptarse. En el caso de países no industrializados por lo menos, las negociaciones de artículo por artículo pueden limitarse a una lista relativamente pequeña de industrias principales que juegan un papel estratégico en el proceso de desarrollo. Y claro está que cada país debería, si es posible, recibir una parte de estas industrias, dado los efectos, que tienen con respecto al resto de la economía del país concerniente. De todas maneras, un país no puede tomar el riesgo de que todas estas industrias se establezcan fuera de sus fronteras. Si no se prevee una abolición automática de barreras comerciales para el número limitado de productos de estas industrias, los países tendrían un nivel de negociaciones para asegurar una igual distribución de ellos.

Todavía no será fácil ponerse de acuerdo aún si la lista de las industrias a distribuirse es pequeña, y los métodos para facilitar estos acuerdos entre los países deben tomarse detenidamente en consideración.

Una condición adicional para que este acercamiento se contemple sería el establecimiento de un Banco de Integración Regional combinado con una Agencia de Desarrollo, mientras más fuertes sean estas instituciones y más ayuda financiera y técnica tengan, más fácil será para los países la de tomar decisiones de abolir en un mayor número de productos presentes o potenciales, los obstáculos comerciales, o de mantener un mercado unificado existente.

Solamente si la acción de las instituciones que tienen a su cargo la tarea de corregir efectos desequilibrantes e indeseables del libre juego, las fuerzas del mercado, pueden actuar con un grado alto de predictabilidad esperando que los países sigan dicho acercamiento.

b) En la otra eventualidad, cuando es un problema de integrar países mucho más avanzados con países atrasados, todas las medidas que se han examinado tienen que tratarse en el acuerdo inicial (la posibilidad de mantener barreras existentes y de erigir nuevas, compensación de pérdidas, excepción de acuerdos de armonización, incentivos fiscales y ayuda estatal, Banco de Integración Regional y Agencias de Desarrollo con el objeto de actuar en el campo de la infraestructura, industria y agricultura). Pero aún todo este juego de medidas no serían suficientes para convencer al país más débil de entrar en un proceso que significaría tarde o temprano un mercado integrado. Lo que cambiaría la decisión en dicho país para favorecer su participación sería que, simultáneamente con la entrada en acción del acuerdo, una decisión de inversión se adoptara, a fin de que uno o más proyectos industriales concretos se localizarán en el país menos avanzado. Esto sería, una señal, del interés que los grupos integrados, tienen en el desarrollo del socio más débil y éste tendría la perspectiva de un beneficio tangible que no se materializaría en el caso de la no participación.

Se puede considerar también, la elaboración de un programa específico de acción para los países relativamente menos avanzados, que serían aplicados, desde el momento que el acuerdo entra en vigor, los cuales serían establecidos en detalle. De esta manera, la participación en un esquema dirigido a la integración no traería deudas, sino por el contrario, traería determinadas expectativas relativas a la operación de un plan de acción que cubra una asistencia técnica y comercial.

B I B L I O G R A F I A

- Angilé David                      L'Áfrique sans frontieres, Paul Bory,  
Mónaco 1965.
- Bela Balassa                      La teoría de la Integración Económica  
Homewood, III, 1961,
- Bela Balassa                      Desarrollo Económico e Integración,  
CEMLA, México 1965,
- A. J. Brown                      Separación Económica contra un Mer-  
cado Común en países en desarrollo.  
Yorkshire, Bulletin of Economic and -  
social studies, Vol. 13, mayo y noviem-  
bre de 1965.
- Carlos Manuel  
Castillo                      Crecimiento e Integración en Centro -  
América. 1965.
- Gerard Curzon                      Diplomacia Comercial Multilateral. -  
Londres, 1965.
- Sydney Dell                      Bloques Comerciales y Mercados Co-  
munes 1963.
- Lincoln Gordon                      Regionalismo Económico reconsidera-  
dos, World Politics, Princetown, N. J.  
Vol. 13. Enero 1961.
- Guy de Lacharriere                      Commerce exterieur et sous-developpme,  
París 1964.
- Reymond Mikesell                      La teoría de los Mercados Comunes y  
los arreglos regionales entre países en  
desarrollo, 1963,
- Nicolás G. Plessz                      Mercado Común Africano. Centro de Es-  
tudios Políticos y Económicos de la Uni-  
versidad de Virginia.

- A. E. G. Robinson      Consecuencias Económicas del tamaño de las nacionales. Londres 1960.
- Jean Siotis              La Secretaría de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para Europa y la Integración Económica Europea, 1965.
- Paul Streeton            Integración Económica, Londres 1964.
- Jorge Sol  
Castellanos              "La Integración de Centro América"- Conferencias, 1966.
- Jean Tinbergen         Integración Económica Internacional, 1965.
- Víctor Urquidi          Algunas implicaciones de Inversiones Extranjeras para Latinoamérica, 1965.
- Miguel Wionczek        Integración de América Latina, Fondo de Cultura Económica. México 1964.
- Miguel Wionczek        Integración Económica y Distribución regional de las actividades industriales (estudio comparativo de las experiencias de Centro América y el África Oriental) 1966.
- CEPAL                    Evaluación de la Integración Económica de Centro América, enero 1966.
- CEPAL                    Estudio Económico de la América Latina 1965.
- José Manuel Pacas      El Tratado General de Integración Económica Centroamericana. Tesis doctoral, 1966.
- BID                        Factores para la Integración Latinoamericana. Fondo de Cultura Económica, 1966.
- Sidney Dell              Experiencias de la Integración Económica en América Latina, CEMLA - 1966.