



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MEXICO

FACULTA DE ECONOMIA

COMERCIO INTERNACIONAL  
E  
INTEGRACION ECONOMICA

TESIS PROFESIONAL

Que para obtener el Título de:

Licenciado en Economía

P R E S E N T A :

Miguel Angel López Hernández



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

COMERCIO INTERNACIONAL E INTEGRACION ECONOMICA

I N D I C E

Número  
de pág.

INTRODUCCION.....	I
I.- TEORIAS RELACIONADAS CON EL COMERCIO INTERNACIONAL.....	1
1.1    La teoría clásica del comercio internacional....	1
1.1.1    Las aportaciones de los mercantilistas.....	1
1.1.2    La escuela de los economistas clásicos.....	4
1.2    Los economistas neoclásicos.....	13
Conclusiones.....	29
II.- LAS UNIONES ADUANERAS.....	32
2.1    Aspectos teóricos.....	32
2.1.1    Teoría tradicional de las uniones aduaneras....	33
2.1.2    Uniones aduaneras y los países en desarrollo....	56
Conclusiones.....	75
III.- DINAMICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	77
3.1    Tendencia y estructura del comercio mundial....	77
3.2    El Comercio exterior de América Latina.....	86

Número  
de pág.

3.2.1	Tendencias generales.....	86
3.2.2	El comercio intrazonal.....	90
	Conclusiones.....	101
IV.-	LA INTEGRACION ECONOMICA. FORMAS Y EXPERIENCIAS.....	125
4.1	Principales formas.....	125
4.2	La experiencia europea.....	127
4.2.1	La Asociación Europea de Libre Comercio (AEALC).	128
4.2.2	El Benelux.....	131
4.2.3	La Comunidad Económica Europea (CEE).....	133
4.3	La experiencia Latinoamericana.....	137
4.3.1	El Mercado Común Centroamericano (MCCA).....	138
4.3.2	La Comunidad del Caribe (CARICOM).....	144
4.3.3	La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).....	148
4.3.4	La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).....	154
	Conclusiones.....	166

Número  
de pág.

V.-	APRECIACION FINAL SOBRE LAS DIVERSAS FORMAS DE INTEGRACION ECONOMICA	178
	CONCLUSIONES.....	192
	BIBLIOGRAFIA.....	202

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

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

Una de las dificultades de los países latinoamericanos es el marcado descenso del nivel de sus exportaciones, problema que puede ser superado a través de la integración económica, medida que se ha utilizado con éxito en los países desarrollados de Europa Occidental.

Al efecto de comprobar esta afirmación, en este trabajo me propongo demostrar que la integración económica de América Latina aún cuando no cumplió con sus objetivos iniciales (creación de un mercado común, desaparición de barreras arancelarias e impulso a la industrialización y a otros sectores productivos), tuvo efectos importantes sobre la expansión del comercio intrazonal y sobre los sistemas multilaterales de pagos.

A juicio del autor, el presente trabajo cumple con un doble objetivo: estudiar los aspectos teóricos del comercio internacional, rescatando los elementos básicos explicativos de las teorías clásica y neoclásica, así como los elementos explicativos de la teoría de las uniones aduaneras señalando su importancia para los países en desarrollo y evaluar a través del volumen de las expor-

taciones la tendencia del comercio internacional y la del comercio intrazonal generado a través de las diversas zonas de integración económica.

El trabajo pretende despertar la inquietud en la profundización teórica y metodológica, de modo que se llegue a una evaluación certera de las posibilidades o inconveniencias de establecer zonas de libre comercio o uniones aduaneras entre los países en desarrollo; o por lo menos se despierte el interés en el estudio teórico de su política comercial y sus implicaciones con los países industrializados.

La estructura de la exposición de este trabajo es la siguiente:

- En el capítulo I, se plantean las principales teorías del comercio internacional, destacando la importancia del pensamiento de los mercantilistas, el enfoque ricardiano de las ventajas comparativas y la reformulación de los economistas neoclásicos sobre el planteamiento ricardiano del comercio internacional.
- En el capítulo II, se explican las aportaciones del enfoque --



tradicional de las uniones aduaneras señalando lo relacionado con los países en desarrollo.

- En el capítulo III, se estudia la tendencia general del comercio internacional, tomando como base las exportaciones durante un periodo aproximado de veintidos años (1960-1982). De igual manera se analizan los flujos intrazonales del Mercado Común - Centroamericano (MCCA), de la Comunidad del Caribe (CARICOM) y de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), -- hoy Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).
- En el capítulo IV, se sintetizan la trayectoria y características de las principales formas de integración económica existentes en el Continente Europeo y en América Latina; se elabora un breve análisis del nivel de desgravación arancelaria y de las dificultades que durante su trayectoria enfrentó el Mercomun, haciendo referencia a Europa y América Latina sin que se pretenda restar importancia a otros esquemas de integración como son: el Mercado Común Árabe, el Área de Comercio Preferencial para los Estados de África Oriental y del Sur y la Unión Económica y Arancelaria de África Central.
- En el capítulo V, se evalúa la importancia de la integración -

económica en un contexto internacional, resaltando su viabilidad para los países de América Latina.

- Finalmente se presenta la bibliografía general utilizada en la elaboración de este trabajo.

Quiero agradecer los consejos y sugerencias de la Licenciada Ofelia Alfaro, quien gentilmente aceptó dirigir este trabajo. Sus orientaciones permitieron mejorar el contenido y la claridad de la exposición.

## C A P I T U L O I

### TEORIAS RELACIONADAS CON EL COMERCIO INTERNACIONAL

El estudio del comercio internacional se puede iniciar des de dos enfoques teóricos: la teoría clásica y la teoría de las uniones aduaneras. Los aspectos más relevantes de estos enfoques son los siguientes:

#### 1.1. La Teoría Clásica del Comercio Internacional.

El desarrollo de la teoría pura del comercio internacional es iniciado por la escuela mercantilista, enriquecida por los clásicos y retomada posteriormente por los neoclásicos.

##### 1.1.1 Las Aportaciones de los mercantilistas.

A la escuela mercantilista se le ubica entre los siglos -- XVII y XVIII, periodo que coincide con la substitución del modo

de producción feudal por los estados-nación, con las grandes exploraciones terrestres comerciales y con el inicio de la acumulación originaria del capital.

Aún cuando los mercantilistas no sistematizaron el estudio clásico del comercio exterior, ni plantearon sus principios, se les puede considerar pioneros en ese campo por haber sido los primeros en señalar la necesidad de aplicar políticas que permitieran a los estados-nación colocarse en una posición dominante en el intercambio comercial. Sus aportaciones a la teoría del comercio internacional se resumen en los siguientes puntos:

- 1) Conveniencia de contar con una balanza comercial positiva. Los mercantilistas afirmaban que "siempre debemos observar esta regla: vender más anualmente a los extranjeros en valor de lo que consumimos de ellos. Su pongamos ...que...exportemos anualmente el excedente a los países extranjeros hasta el valor de dos millones doscientos mil libras esterlinas; por este medio estamos en posibilidades de comprar de ultramar y traer mercancías extranjeras para nuestro uso y consumo hasta el valor de dos millones de libras esterli-

nas". (1)

II) La riqueza de una nación depende de la cantidad de metales preciosos. Este punto se encuentra relacionado con el anterior, al sugerir la conveniencia de una balanza comercial positiva, los países que carecían de metales preciosos se enfrentaban a una situación de redistribución de los mismos, logrando de esta manera una acumulación o atesoramiento a costa de otras naciones. A los mercantilistas que recomendaban el atesoramiento de metales preciosos se les conoce con el nombre de metalistas o bullonistas.

III) Aportaron a la teoría del comercio internacional el concepto de balanza en cuenta corriente.

IV) Apoyaban la intervención del Estado en la economía y en el comercio exterior. Sugerían que "era necesario no cargar los artículos nacionales con impuestos aduanales demasiado altos a fin de que encareciéndolos pa-

---

(1) Mora Rubio Juan y Rodríguez Luis. (compiladores) Historia de las doctrinas políticas y sociales del siglo XVI al siglo XVIII. Curso de doctrinas políticas y sociales I Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa (U.A.M.I.) México, 1985. pág. 77.

ra el consumo extranjero, no vayamos a estorbar su venta" (2). En su opinión, las importaciones de lujo se desalentarían aplicando mayores impuestos y las empresas de las colonias no debían competir con las empresas de la madre patria Inglaterra.

En resumen, las recomendaciones más importantes de los mercantilistas se encaminaban a aumentar la riqueza de una nación controlando el "atesoramiento" de metales preciosos. Su inquietud política era lograr el fortalecimiento de los estados-nación con la intervención del estado en los asuntos económicos.

### 1.1.2 La Escuela de los Economistas Clásicos

En trabajos previos al modelo ricardiano de las ventajas comparativas,\* existe una serie de planteamientos que constituyen un primer modelo, conocido como el modelo de las ventajas absolutas, el cual se le atribuye a Adam Smith. La condición in

---

(2) Mora Rubio Juan y Rodríguez Luis. Op. Cit. pág. 82

\* Además de las ventajas comparativas existen: ventajas incomparables, ventajas absolutas y ventajas iguales. Para una exposición detallada véase Torres Manso Carlos. "La teoría pura del comercio internacional. Aspectos de su desarrollo" Tesis, Escuela Nacional de Economía. Universidad Nacional Autónoma de México. 1961.

dispensable para el desarrollo de dicho modelo es la existencia de dos países y dos bienes, que en caso de ser necesario serían objeto del intercambio comercial. Además, para Smith: "si un país tenía ventajas absolutas el país debía llevar adelante un proceso de especialización con lo que no se desperdiciarían recursos productivos fabricando una mercancía que bien podían obtener del exterior" (3). Smith ilustra su modelo de la siguiente manera:

Supongamos la existencia de dos países y dos bienes, como Portugal e Inglaterra y las mercancías vino y paño. A cantidades iguales de factores productivos (capital-trabajo), tendríamos el siguiente cuadro:

Con igual cantidad de factores productivos, digamos 100 unidades por día, se pueden producir las siguientes cantidades:

País	Vino	Paño
Portugal	200	100
Inglaterra	4	2

(3) Calzada Fernando. "Una exposición de los fundamentos de la moderna teoría del comercio internacional: Ricardo y Mill". Revista Investigación Económica. Núm. 163, enero-marzo de 1983 Facultad de Economía Universidad Nacional Autónoma de México (U.N.A.M.) pág. 152

En condiciones de autarquía, Portugal produce una unidad -- de vino con 0.5 unidades de paño y a Inglaterra producir una -- cantidad de vino le cuesta 0.5 unidades de paño. Por otro lado, mientras que a Portugal 1 unidad de paño le cuesta 2 unidades -- de vino, a Inglaterra 1 unidad de paño le cuesta 2 unidades de vino. Como podemos ver, el costo de producción interna es el -- mismo para ambos productos en los países que estamos tomando en cuenta. En cambio, si en vez de existir condiciones de autarquía se decidiese operar bajo condiciones comerciales, es probable -- que no existiera comercio entre Inglaterra y Portugal, ya que -- con 100 unidades de factores productivos Portugal es capaz de -- producir 200 unidades de vino y por su parte Inglaterra solamente produce 4 unidades de vino. De igual manera, con la misma -- cantidad de factores productivos Portugal puede producir 100 -- unidades de paño e Inglaterra solamente 2 unidades.

Por lo tanto, a Portugal le convendrá fabricar ambos bie-- nes, ya que con la misma cantidad de factores productivos produce una mayor cantidad de bienes que Inglaterra; por consiguiente, no habrá comercio exterior entre estos dos países y la posibilidad de la especialización fruto de la división internacio-- nal del trabajo, tampoco existirá.



De acuerdo con David Ricardo, "si Portugal no tuviera relaciones comerciales con otros países, en lugar de emplear una gran parte de su capital y de su industria en la producción de vinos, con los cuales adquiere de otros países la ropa y la ferretería que consume, se vería obligado a dedicar una parte de ese capital a la fabricación de dichos bienes, los cuales obtendrían probablemente en menor cantidad y de inferior calidad".

"La cantidad de vino que tendría que pagar a cambio del paño obtenido en Inglaterra no se determina por las cantidades respectivas de trabajo necesarias para la producción de cada uno de ellos, si ambos bienes se fabricaran en Inglaterra o Portugal".

"Inglaterra puede encontrarse en circunstancias tales que la producción de paños pueda requerir el trabajo de 100 hombres durante un año. Si tratase de producir vino, probablemente necesitaría el trabajo de 120 hombres durante el mismo tiempo. Consecuentemente, Inglaterra prefiere adquirir el vino importándolo, a cambio del paño que produce".

"Portugal probablemente pueda producir su vino mediante el trabajo de 80 hombres durante un año, mientras que para la producción de paño requiere el trabajo de 90 hombres durante el --

mismo tiempo. En consecuencia resulta ventajoso para Portugal - exportar vino a cambio de paños. Este intercambio puede efec- - tuarse aún cuando la mercadería importada se pueda producir en Portugal mediante una cantidad menor de mano de obra que en Inglaterra" (4). Con lo dicho hasta el momento se puede elaborar - un cuadro que llamaremos cuadro de posibilidades de producción.

Cuadro de Posibilidades de Producción. (horas-hombre)

País	Unidades vino	Unidades paño
Portugal	80	90
Inglaterra	120	100

A simple vista, lo que nos muestra el cuadro de posibilida- des de producción es lo siguiente: Portugal requiere de menos - horas-hombre anuales en la producción de vino, en tanto que en Inglaterra se requieren de más horas-hombre en la producción de vino; por el lado de la producción de paño, Portugal también re- quiere de una cantidad menor de horas-hombre en la producción -

(4) David Ricardo. "Sobre el comercio exterior". Economía Inter- nacional: Teoría clásica, neoclásica y su evidencia históri- ca. Selección de lecturas de El Trimestre Económico, núm. - 30 Tomo I. Fondo de Cultura Económica México, 1979. págs. - 93 y 94.

de paño. Sin embargo, lo anterior no nos dice cuál país tiene ventaja comparativa y en qué tipo de bien o producto. Ahora bien, el argumento que se esgrime (a diferencia de Smith, en donde éste sostenía que el libre comercio llevaría a la especialización de la producción en la cual se tuviera ventaja absoluta, y en donde al especializarse los países en algún tipo de bien, todos los países resultarían beneficiados -aunque ya vemos que este axioma es falso- al incrementarse la producción) en relación a la ley de las ventajas comparativas planteada por Ricardo, es el hecho de que el país menos eficiente debe especializarse en la producción y comercialización del bien en el cual tiene una desventaja menor; según esto, un país se podrá beneficiar al especializarse en la producción del bien que requiere menor horas-hombre en su elaboración. Veamos que tan cierto es este segundo planteamiento, para esto hemos elaborado un cuadro de relaciones de producción interna.

Cuadro de Relaciones de Producción Interna

País	Producto		Relaciones de Producción Interna*	
	Vino	Paño	Vino/Paño	Paño/Vino
Portugal	80	90	0.89	1.13
Inglaterra	120	100	1.20	0.83

\* Cantidades redondeadas.

De acuerdo al cuadro de relaciones de producción interna en Portugal el costo de producir 1 unidad de paño en términos del vino, es igual al costo que representa la producción de 0.89 unidades de vino; puesto que estamos suponiendo que 1 vino y 1 paño requieren cantidades homogéneas de trabajo, es decir su producción requiere de cierta cantidad horas-hombre anual. Por el lado del vino, una unidad de vino es igual al costo de 1.13 unidades de paño.

En el caso de Inglaterra, 1 unidad de paño tiene un costo interno de 1.20 unidades de vino, y 1 unidad de vino costará 0.83 unidades de paño.

Por lo anterior, parece ser que a Portugal le convendría especializarse en la producción de vino, ya que con 80 horas-hombre de trabajo anual puede producir 1.13 unidades de vino en función del paño, en tanto que con 90 horas-hombre de trabajo anual sólo se pueden producir 0.89 unidades de paño en función del vino. Por su parte la situación de Inglaterra nos indica que ésta se deberá dedicar a la producción de paño, ya que con 100 horas-hombre de trabajo anual es capaz de producir 1.20 unidades de paño en función del vino, en tanto que con 120 horas-hombre solamente produce 0.83 unidades de vino en función del paño. Lo

antes dicho parece ser más contundente si aceptamos el hecho de que "Si cada país puede producir una de las mercancías más baratas que el otro (es decir, con menos mano de obra), cada uno de ellos tendrá una ventaja en la producción de una de las mercancías y una desventaja en la producción de la otra. Entonces cada país podrá exportar la mercancía en la que tiene ventaja e - importar aquella en la que tiene desventaja" (5). Para saber si es conveniente que Portugal se especialice en la producción de vino y lo exporte a Inglaterra y a la vez que Inglaterra se especialice en la producción de paño y lo exporte a Portugal, se hace necesario conocer la relación de intercambio entre estos dos países. Para esto hemos elaborado los cuadros de relaciones de intercambio de Portugal e Inglaterra.

Cuadro de Relaciones de Producción Interna

País	Relaciones de Producción Interna.	
	Vino/Paño	Paño/Vino
Portugal	0.89	1.13
Inglaterra	1.20	0.83

(5) Kindleberger Ch. Economía Internacional 6a. Edición, Aguilar, Madrid 1967 pág. 88.

1.- Portugal

Relaciones de Intercambio

Por un vino Puede recibir	Por un paño Puede recibir
unidades de paño 0.89 interno	unidades de vino 1.13 interno.
unidades de paño 1.20 externo.	unidades de vino 0.83 externo

2.- Inglaterra

Relaciones de Intercambio

Por un vino Puede recibir	Por un paño Puede recibir
unidades de paño 1.20 interno	unidades de vino 0.83 interno
unidades de paño 0.89 externo	unidades de vino 1.13 externo

En Portugal el costo interno de una unidad de vino es de 1.13 unidades de paño (véase cuadro de relaciones de producción interna), y el del paño es de 0.89 unidades de vino, si Portugal decidiera especializarse en la producción de paño tendría que recibir más de 0.89 unidades de paño en función del vino; y como vemos, Inglaterra es capaz de ofrecer más de 0.89 unidades de paño por una unidad de vino. Ahora bien, si Portugal decidiera producir paño, 1 unidad de este producto lo podría cambiar internamente por 1.13 unidades de vino, por consiguiente para dedicarse a producir paño, tendría que recibir del exterior a cambio de 1 unidad de paño más de 1.13 unidades de vino, cosa que no es posible porque el exterior solamente le puede ofrecer 0.83 unidades de vino por cada unidad de paño.

En síntesis, la ley de las ventajas comparativas en Ricar-

do nos lleva a afirmar que a Portugal le conviene especializarse en la producción de vino y a Inglaterra en la de paño, cumpliéndose así el axioma de la especialización en la producción, de una mercancía en la que se tenga ventaja comparativa.

### 1.1.3 Los Economistas Neoclásicos.

La escuela neoclásica del pensamiento económico, se desarrolla entre 1870 y 1939, siendo sus representantes más significativos: Jevons, Menger, Marshall, Pareto y Fisher\*. Las principales aportaciones de esta escuela a la teoría del comercio internacional fueron las siguientes:

Para los neoclásicos el estudio del comercio internacional conserva el marco tradicional de "dos países...dos bienes... - - cada bien se vende en los dos países en un mercado de competencia pura y se produce con rendimientos constantes a escala, no - hay costos de transferencia de ninguna clase, de modo que los -- precios de los bienes del comercio internacional se igualan en -

---

\* Esta periodización comprende solamente hasta Ohlin, Keynes y Haberler, sin embargo, habría que considerar a los economistas posteriores a 1940.

los dos países" (6).

Bajo los supuestos anteriores, los economistas neoclásicos reformularon e innovaron la ley de las ventajas comparativas y la bautizaron como la teoría de los costos de oportunidad, formulada por Gottfried Haberler y expuestas más tarde por Robert H. Heller.

Para Mill los valores internacionales no se regulan por el costo de producción, lo cual sugiere que se deja de lado la teoría del valor  $\ddagger$  trabajo tratada por Ricardo. Sin embargo, el aporte más importante de Mill a la teoría del comercio internacional se encuentra formulado en la ley de la demanda recíproca, la cual nos dice que "los productos de un país se cambian por los de otros países a los valores que se precisan para que el total de sus exportaciones pueda exactamente pagar el total de sus importaciones" (7). Este enunciado de Mill, llevó posterior-

---

(6) Jones R. W. "Las proporciones de los factores y el teorema-Heckscher-Ohlin". Economía Internacional: teorías clásica, neoclásica y su evidencia histórica. Selección de lecturas de El Trimestre Económico, núm. 30 tomo I Fondo de Cultura Económica, México 1979 pág. 124.

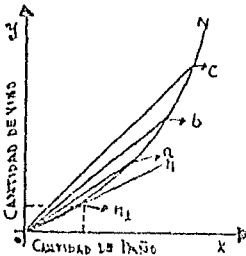
(7) Calzada Fernando. "Una exposición de los fundamentos de la moderna teoría del comercio internacional: Ricardo y Mill". Revista Investigación Económica, núm. 163, enero-marzo de 1983, Facultad de Economía Universidad Nacional Autónoma de México. (U.N.A.M.), pág. 161.



mente a Marshall y a Edgeworth a la exposición gráfica de la ley de la demanda recíproca<sup>(8)</sup>, la cual en su demostración supone la existencia de dos países, dos bienes, costos constantes y la utilización de curvas de oferta. Continuando con nuestro ejemplo de Inglaterra y Portugal y la producción de vino y paño podemos construir la siguiente figura geométrica:

Gráfica número 1

Curva de Oferta de Inglaterra



En donde:

$O^N$  = Curva de oferta de Inglaterra.

$a, b, c$  - distintas cantidades de vino que pueden ser intercambiadas por paño.

$n$  = Curva de precios

$n_1$  = Límite en el cual a Inglaterra le da lo mismo producir vino que importarlo de Portugal. El precio interno del vino como el externo, será el mismo dentro de este límite.

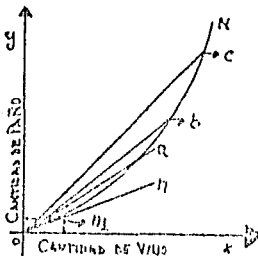
La curva  $O^N$  representa la curva de oferta de paño inglés, la cual nos dice que cantidades de vino de Portugal pueden ser

---

(8) Kindleberger Ch. Economía Internacional. 6a. Edición, Aguilar, Madrid 1967.

intercambiadas por paño. La línea de precios<sup>N</sup> representa la relación de precios entre el paño ofrecido por Inglaterra y el vino demandado por este mismo país. La determinación de los precios de los bienes ofrecidos y demandados, se da en función de la -- pendiente de la curva de precios para las distintas cantidades de bienes que se desea intercambiar; pero, hay que hacer notar que una vez ocurrido el intercambio de paño por vino en el punto c, Inglaterra no estará en condiciones de ofrecer más paño -- por cantidades adicionales de vino, en este punto su demanda de vino en términos de paño es completamente<sup>W</sup>elástica.

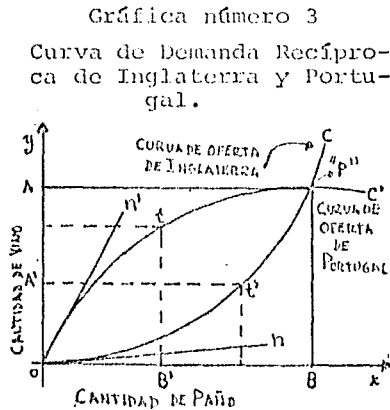
También es factible trazar una curva de oferta de vino -- portugués, la que indica la cantidad demandada de este producto por parte de Inglaterra. Esta curva la expresamos en la gráfica número 2.



Gráfica número 2  
Curva de Oferta  
de Portugal

Al igual que en la gráfica número 1, la curva OM representa la curva de oferta del vino portugués, en tanto que  $n$  es la curva de precios del vino y las curvas  $a$ ,  $b$  y  $c$  las curvas de precios de las cantidades ofrecidas de vino en términos de sus equivalentes en paño y  $n_1$  representa el límite de indiferencia de Portugal ante la oferta externa; es el punto en el cual el precio interno como el precio externo de paño es el mismo, por lo cual Portugal es indiferente a comprar paño o producirlo internamente.

Sin embargo, al representar la demanda recíproca tanto la oferta de Portugal como la de Inglaterra; ambas curvas se pueden expresar en un mismo plano cartesiano de la siguiente manera (véase la gráfica número 3).



La gráfica número 3 muestra que en el punto de intercepción de las curvas de oferta de Inglaterra y Portugal, es el punto de equilibrio "D" en el que se igualan el precio del paño y del vino; aquí la cantidad de vino importado por Inglaterra es igual a la cantidad de paño importado por Portugal y en donde la relación real de intercambio iguala los precios relativos de las dos mercancías en ambos países. En estas condiciones, si Inglaterra disminuye su oferta de paño al punto t' la cantidad de vino ofertada por Portugal se reducirá hasta el punto OA' y a su vez si Portugal disminuye la oferta de vino hasta el punto t, su demanda de paño disminuirá hasta el punto OB' dejando de cumplirse la ley de la demanda recíproca y empeorando los términos reales de intercambio para ambos países. Lo que hay detrás de la ley de la demanda recíproca, es la determinación de la relación de intercambio en términos de precios relativos de las mercancías que se van a intercambiar. Este intercambio de mercancías a través de los costos relativos, va a ser reformulado posteriormente bajo el nombre de la teoría de los costos de oportunidad.

El contenido básico de la teoría de los costos de oportunidad nos permite afirmar que "los precios relativos de los diferentes bienes se determinan por los costos diferenciales, don

de los costos no se refieren a las cantidades de trabajo requeridas para producir un bien, sino a la producción alternativa - a que se ha de renunciar para permitir la producción del bien - en cuestión" (9), es decir, si antes observábamos que con la teoría valor trabajo la producción de los bienes en cuestión (paño y vino) se fabricaban con distintas cantidades de trabajo, con la teoría de los costos de oportunidad nos interesará saber - - cual es la cantidad de un bien al que habrá de renunciarse para poder producir otro. Ahora bien, en la exposición gráfica de la teoría de los costos de oportunidad los economistas neoclásicos aceptaron el uso de las curvas de posibilidades de producción - o de transformación, las que se pueden definir como "un locus - que indica el nivel de producción de un bien que se puede obtener como máximo cuando el volumen de otro bien está dado, al -- igual que la cantidad total de recursos. Esta curva depende de la cantidad absoluta de cada uno de los recursos, de la proporción global de la dotación de insumos, y del 'estado del arte' - (las funciones de producción de ambos bienes)"(10).

---

(9) Heller Robert H. "La teoría de los costos comparativos". - Economía Internacional: teorías clásica, neoclásica y su -- evidencia histórica. Selección de lecturas de El Trimestre Económico. núm. 30, tomo I Fondo de Cultura Económica, México 1979 pág. 111.

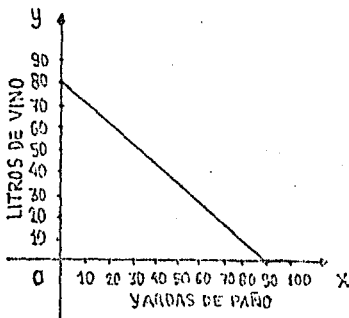
(10) Calzada Fernando. "Sobre la teoría neoclásica del comercio internacional". Revista Investigación Económica. núm. 168, abril-junio de 1984 Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (U.N.A.M.), pág. 30.

Para continuar con la exposición de la teoría de los costos de oportunidad, tomemos la información que nos proporciona Ricardo en su modelo; pero, aclaremos que en vez de ser cantidades de trabajo las que se requieren en la producción de paño o vino, ahora se trata de factores productivos a los cuales Portugal puede renunciar en la producción de 80 vinos o bien, 90 paños. De igual manera, las posibilidades de producción de Inglaterra serán de 120 vinos o 100 paños, además suponemos que existen costos de producción constantes.

Con costos constantes y en ausencia de comercio exterior podemos construir las curvas de posibilidades de producción de las gráficas número 4 y 4a.

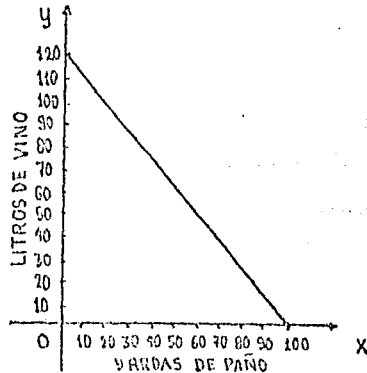
Gráfica número 4.

Curva de Posibilidades de Producción en Portugal.



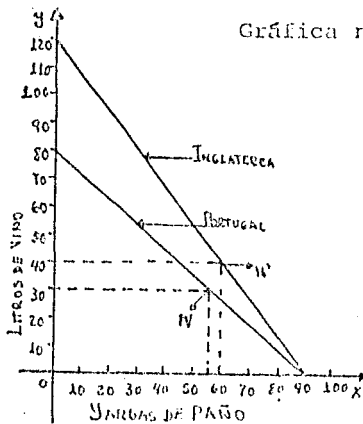
Gráfica número 4a.

Curva de Posibilidades de Producción en Inglaterra.



Anteriormente decíamos que en Portugal con el trabajo de 80 horas-hombre, o con 90 horas-hombre se podían producir 1 unidad de vino o 1 unidad de paño, respectivamente y por su parte, Inglaterra requería de 120 horas-hombre, o bien de 100 horas-hombre en la producción de 1 unidad de vino o 1 unidad de paño. Ahora nos encontramos con que Portugal utilizando todos sus recursos productivos, puede producir 80 unidades de vino o bien 90 unidades de paño; a la vez Inglaterra puede producir 120 unidades de vino o 100 unidades de paño.

Cuando nos encontramos en una situación en la que existe el comercio exterior, al igualar las líneas de producción (que a la vez son las líneas de precios\*) en alguno de los extremos (en este caso igualamos la línea de producción en el eje horizontal, que nos indica las cantidades posibles de producción de paño), nos encontramos con una situación como la descrita por la gráfica número 5.



\* Recordemos que la línea de precios se determina por la tangente a la pendiente de la curva de producción.

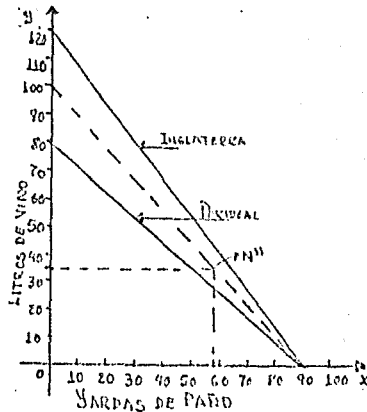
En condiciones de autarquía en Inglaterra 90 yardas de paño se cambian por 120 litros de vino. En Portugal 90 yardas de paño se cambian solamente por 80 litros de vino; si el consumo de Portugal fuera de 30 litros de vino y 56 yardas de paño, - su punto de equilibrio entre relación de producción y precios - se hallaría en el punto N. Ahora bien, al existir comercio exterior la forma en que Portugal podría beneficiarse sería logrando un consumo mayor que el de la relación 90 yardas de paño/80 litros de vino; es decir, si pudiera comercial a los precios de Inglaterra con lo que el punto N se trasladaría al punto N', -- Portugal se beneficiará de la nueva relación de intercambio, ya que ahora su consumo puede ser de 40 litros de vino y 60 yardas de paño (véase gráfica número 5). Sin embargo, para que esta nueva relación de intercambio sea aprovechada por Portugal es necesario que este país se dedique solamente a la producción de paño, con lo cual al producir 90 yardas de paño y consumir 60, le restaran 30 yardas que bien puede intercambiarlas por vino.

Por su parte Inglaterra no se beneficia de la nueva relación de intercambio de Portugal, para que Inglaterra salga beneficiada se hace necesario buscar una nueva relación de intercambio, la que podemos obtener al desplazar N' a N'' (véase gráfica 5a). Ahora el consumo de vino en Portugal es de 35 litros de



vino y 58 yardas de paño; pero a pesar de ello, esta relación es aún mejor que la interna antes de iniciarse el comercio exterior. En estas condiciones Portugal solamente consumiría 30 litros de vino y 55 yardas de paño; en cambio con la relación de intercambio  $H''$  su consumo mejorará, siendo esta relación de intercambio también positiva para Inglaterra ya que ahora su relación de intercambio también ha mejorado. En conclusión, con la especialización productiva, resultado del comercio exterior, ambos países se benefician.

Gráfica número 5a.



Hasta el momento hemos supuesto que en la construcción de las curvas de posibilidades de producción se presentan proporciones constantes de los factores productivos. Sin embargo, en la realidad este supuesto puede presentar situaciones alternativas, en las cuales las proporciones de los factores sean crecientes o decrecientes.

Bertil Ohlin, al igual que sus contemporáneos neoclásicos, formula sus planteamientos a partir del abandono de la teoría valor-trabajo; su preocupación fundamental es la de "construir una teoría del comercio internacional en armonía con la teoría de la interdependencia mutua de la formación de los precios, y, por tanto, independiente de la teoría clásica del valor trabajo. Puesto que ha resultado valioso sustituir la teoría clásica del valor trabajo por la teoría de la interdependencia... Demostrar que la teoría del comercio internacional es tan sólo una parte de la teoría general de la localización, en la que los aspectos espaciales de la formación de los precios pueden explicarse por completo..." (11).

A diferencia de Ricardo, (para quien la ventaja comparati

---

(11) Ohlin Bertil. Comercio Interregional e Internacional. -- Oikos-tau, colección de libros de economía Oikos, Barcelona 1971, pág. 19.

va existe en términos de la productividad del trabajo), el enunciado básico de Ohlin, es que la razón del comercio internacional es la dotación relativa de factores productivos en las distintas regiones o países, así, si "cada región está mejor equipada para producir aquellos que requieren grandes proporciones de los factores relativamente abundantes en la región, y está - menos adecuada para producir aquellos bienes que requieren grandes proporciones de los factores que no existen o se dan en pequeñas cantidades dentro de sus fronteras. Evidentemente, esto constituye una causa del comercio interregional"<sup>(12)</sup>. Lo anterior lo podemos ilustrar de la siguiente manera, "si tecnológicamente hablando, el trigo se produce mejor con abundancia de tierra con relación al trabajo y al capital, los países que disponen de tierra abundante podrán producir trigo en condiciones económicas. Esta es la razón por la que Australia, Argentina, Canadá, Minesota y Ucrania exportan trigo. Por otra parte, si el paño requiere mucho trabajo en relación con el capital y la tierra, los países que disponen de abundante mano de obra - Gran Bretaña, Japón, India- tendrán una ventaja comparativa en la fabricación de paño y lo exportarán"<sup>(13)</sup>.

---

(12) Ohlin Bertil. Op. Cit. pág. 30

(13) Kindleberger Ch. Economía Internacional. 6a. Edición Aguilar, Madrid 1967 pág. 97.

Por otro lado, si suponemos dos países por ejemplo Argentina y Gran Bretaña, ambos pueden beneficiarse del comercio internacional ya que la distinta dotación de factores productivos permitirá que los precios en el exterior sean más bajos, -- que los que prevalecen internamente si ambos países produjeran respectivamente tanto el trigo como el paño. En otras palabras, el efecto inmediato del comercio internacional será la igualdad de los precios de las mercancías, siendo condición necesaria la tendencia a la igualación de los precios de los factores productivos en cada región. "Una región con una oferta de tierra abundante y una oferta de trabajo escasa encuentran ventajoso importar aquellos bienes que requieren una gran cantidad de trabajo, puesto que pueden producirse más económicamente en el "extranjero", y exportar aquellos bienes que requieren una gran cantidad de tierra...En ambas regiones el factor que es relativamente abundante se demanda más y alcanza un mayor precio, -- mientras que el factor cuya oferta es escasa se demanda menos y obtiene una remuneración relativamente mayor que antes. La escasez relativa de los factores productivos se reduce en cada una de las dos regiones" (14).

---

(14) Ohlin Bertil. Comercio interregional e internacional. -- Oikos-tau, colección de libros de economía. Oikos, Barcelona 1971 pág. 49.

Esta idea, posteriormente fue retomada por Samuelson y -- formuló su teorema de la igualdad de los precios de los facto-- res productivos. Sin embargo, su apreciación es menos relevante que la de Ohlin, ya que suponía que las funciones de producción eran iguales en todas las regiones, y al existir igualdad en -- los precios de los bienes elaborados por ambos países, no ha-- bría razón para que las distintas regiones participen del comer-- cio exterior.

Posteriormente en 1951, W. Leontief formuló un estudio em-- pírico ("La paradoja de Leontief"), en el que trataba de demos-- trar la validez del teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson. Su estu-- dio se concentró en la elaboración de la técnica de la matriz -- insumo-producto y su hipótesis sostenía que al ser Estados Uni-- dos un país rico en capital, sus exportaciones contendrían una mayor cantidad de capital que de trabajo. Sin embargo, los re-- sultados evidenciaron que la relación capital-trabajo de las im-- portaciones de Estados Unidos era mayor que la relación capital -- trabajo de sus exportaciones. Estos resultados los podemos ob-- servar en el siguiente cuadro.

Resultado de las pruebas de Leontief.

	Exportaciones	Sustitutos de Importaciones
Capital (en dólares)	2,550,780	3,091,339
Mano de obra (en años-hombre)	182,313	170,004
Relación capital-mano de obra (dólares por año-hombre)	14,010	18,180

Fuente: Calzada Fernando. "Sobre la teoría neoclásica del comercio internacional". Investigación económica, número 168 pág. 42 abril-junio de 1984. Facultad de Economía UNAM.

Años más tarde se demostró que esta paradoja de Leontief se debía a que las importaciones y las exportaciones de Estados Unidos no guardaban la misma productividad ni intensidad en el uso de los factores productivos, por lo cual, la paradoja de -- Leontief no invalidaba los resultados ni los supuestos de la -- teoría del comercio internacional en la visión neoclásica.

## CONCLUSIONES

Aún cuando el análisis anterior nos ofrece un panorama limitado del estudio del comercio internacional, su importancia es relevante. En primer lugar, a pesar de haberse superado el carácter marcadamente proteccionista de los mercantilistas, por el liberalismo mercantil, en nuestros días este planteamiento cobra nuevo interés bajo el título de "neoproteccionismo". Por otro lado, mientras que las ideas de Ricardo tuvieron una gran influencia en las decisiones políticas de su época, con el florecimiento de la escuela neoclásica y con el abandono de la teoría valor-trabajo, las aportaciones teóricas se centraron en el sistema de equilibrio general, base de la explicación neoclásica del comercio internacional. Lo anterior lleva a suponer que las relaciones comerciales se regulan por la teoría general de los precios. En mi opinión, este es un planteamiento formal que permite dar una explicación de las relaciones de intercambio. Sin embargo; ¿por qué no continuar con la explicación en términos de la teoría valor-trabajo?

En segundo lugar, durante las dos últimas décadas se ha -

gestado un proceso de reconversión industrial, en el que las -- economías de los países desarrollados se transforman de indus-- triales a post-industriales, centrando su atención en los secto-- res de servicios y de tecnología compleja (microcomputadoras, - maquinaria y equipo altamente especializado, etc.). Paralelamen te se va transfiriendo el proceso de "industrialización" a los países en vías de desarrollo, en donde la mano de obra que pue-- de ser un factor determinante, existe en abundancia. Esto últi-- mo es importante, ya que tal parece que este proceso prueba la validez del modelo de las ventajas comparativas de Ohlin. Sin - embargo, la teoría del ciclo productivo (que es otro nombre con el que se conoce al proceso de post-industrialización) argumen-- ta que este proceso de transformación de los países subdesarro-- llados en países "industrializados" es un proceso de la nueva - división internacional del trabajo, el que permite la interna-- cionalización del capital a nivel ciclo productivo.

En tercer término, para que el proceso de reconversión in-- dustrial sea completo, es necesario reducir o eliminar el es-- quema neoproteccionista de los países desarrollados, el que in-- cluye "restricciones voluntarias" en la producción, derechos -- compensatorios, medidas antidumping, cláusulas de salvaguardia, etc. con objeto de aprovechar las ventajas comparativas en los



bienes de exportación de los países en vías de desarrollo de no darse completa la reconversión industrial, los países en vías de desarrollo pueden buscar el establecimiento de medidas comerciales, financieras o de cooperación que les permita una situación defensiva ante el "nuevo orden económico internacional". - Una de estas medidas la constituyen los esquemas de integración regional, los cuales a través de las economías de escala o de otros medios, permitan generar una ventaja comparativa regional.

## C A P I T U L O   I I

### LAS UNIONES ADUANERAS

#### 2.1 Aspectos Teóricos

El elemento básico de la teoría de las uniones aduaneras es la existencia de medidas arancelarias, cuyo propósito puede ser la captación de ingresos o bien la protección de la actividad económica interna de una nación.

Para Lipsey, la teoría de las uniones aduaneras es "la rama de la teoría arancelaria que se ocupa de los efectos de los cambios discriminatorios de las barreras comerciales sobre bases geográficas" (15). Otros autores han dividido a la teoría de las uniones aduaneras en: a) teoría pura o tradicional de las uniones aduaneras y b) teoría de los ajustes monetarios. En esta parte de la exposición, me referiré a la teoría tradicional de las uniones aduaneras y su posible aplicación a los países -

---

(15) Lipsey R. G. "La teoría de las uniones aduaneras una reseña general". Integración Económica. Selección de lecturas de El Trimestre Económico, núm. 19 Fondo de Cultura Económica, México, 1977, pág. 33.

en desarrollo.

### 2.1.1 Teoría Tradicional de las Uniones Aduaneras

En el marco analítico de las uniones aduaneras, inicialmente se pensaba que la creación de una unión aduanera aumentaría el bienestar nacional, ya que el establecimiento de una -- unión aduanera disminuye las trabas arancelarias al comercio exterior y en consecuencia aumenta el libre comercio y el bienestar mundial.

Este razonamiento fué refutado por el profesor Jacob -- Viner, quien señala que el establecimiento de una unión aduanera puede conducir a la creación de comercio o bien, a su desviación; "cuando predomina la fuerza de creación de comercio, uno de los miembros, por lo menos, debe beneficiarse; ambos pueden beneficiarse; los dos juntos deben obtener un beneficio neto; y el mundo en su conjunto se beneficiará... Cuando predomina el -- efecto de desviación de comercio, por lo menos uno de los países miembros resultará inevitablemente perjudicado; ambos pueden resultar perjudicados; los dos juntos pueden sufrir un perjuicio neto, al igual que el resto del mundo y el mundo en su conjunto" (16). Hay creación de comercio, cuando al establecer

---

(16) Viner Jacob. "Teoría económica de las uniones aduaneras. -- Una aproximación al libre comercio", Integración económica. Selección de lecturas de El Trimestre Económico, número 19. Fondo de Cultura Económica, México 1977, pág. 92.

se una unión aduanera y ante la reducción o eliminación de barreras arancelarias, los países miembros pueden comprar mercancías entre sí a un costo de producción nacional más bajo que si se compraran fuera de la unión aduanera; esto es, que si se compraran al resto del mundo. Hay desviación de comercio, si con la formación de una unión aduanera ocurre un desplazamiento de las compras de fuentes, cuyo costo real es menor (que -- bien puede ser cualquiera de los países del resto del mundo), -- a fuentes en donde el costo de producción es más elevado y que en este caso pueden representar al país socio de la unión aduanera.

Para demostrar este argumento <sup>(17)</sup> se parte del supuesto de que una unión aduanera implica la aplicación de aranceles efectivamente protectores\* y la existencia de uniones aduaneras perfectas. La formación simple de una unión aduanera, es

---

(17) Heller R. H. Comercio Internacional. Teoría y Evidencia empírica. TECNOS, Madrid 1970, págs. 173-186. También se sugiere consultar Lipsey R. G. op. cit. págs. 33-53.

\* Un arancel efectivamente protector, es un impuesto que influye directamente en el volumen de las importaciones, afectando el precio que pagan los consumidores, además de influir en la dirección del comercio. A su vez, un "impuesto nominal" es aquel que no tiene ningún efecto sobre el volumen de las importaciones y por consiguiente no representa ningún obstáculo o traba a los flujos de mercancías.

la que se establece entre pares de países y por consiguiente, se discrimina contra un tercer participante que llamaremos resto del mundo. Supondremos que los países que pueden formar una unión aduanera son: Inglaterra y Portugal y que la producción ocurre bajo condiciones de costos constantes. Inicialmente podemos suponer que Inglaterra presenta la relación internacional de precios de la tabla 2-1, en la que también se incluye un arancel del 50% ad-valorem.

Tabla 2-1

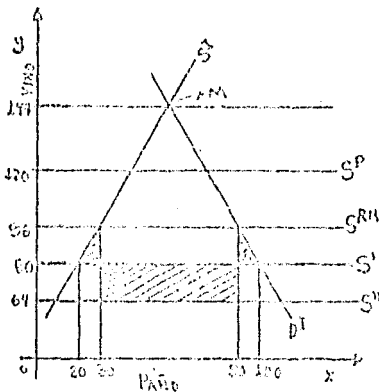
Relación Internacional de Precios

	País Productor	
	Portugal	Resto del mundo
Precio del paño (en términos de vino).	80	64
Arancel del 50 por ciento	40	32
Precio incluyendo el arancel	120	96

Con la información de la tabla 2-1 podemos construir la gráfica 2-1, inicialmente el punto de equilibrio M se localiza en el punto en que tiene lugar la intersección de las curvas de oferta y demanda de Inglaterra, y en donde el precio nacional del paño de Inglaterra en términos de vino tiene un costo de 144 unidades. Sin embargo, Inglaterra tiene la posibilidad de pagar un precio menor al importar el paño del resto del mundo

do y en vez de pagar un costo de producción de 144 unidades de vino por unidad de paño, Inglaterra solamente cubriría la cantidad de 96 unidades de vino incluyendo el 50% de la tarifa -- arancelaria.

Gráfica 2-1  
Relaciones de intercambio de Inglaterra



- En donde:
- $S^I$  = curva de oferta de Inglaterra.
  - $D^I$  = Curva de demanda de Inglaterra.
  - $S^P$  = Curva de oferta de Portugal.
  - $S^{RM}$  = Curva de oferta del resto del mundo.
  - $S^I$  = Curva de oferta inicial de Portugal.
  - $S^{II}$  = Curva de oferta inicial del resto del mundo.

Si introducimos la posibilidad de que Inglaterra y Portugal por acuerdo común desean formar una unión aduanera, con la creación de ésta, el monto de los aranceles entre estos dos países tenderán o serán iguales a cero, mientras que ante el resto del mundo se seguirá conservando el arancel inicial de un 50 por ciento. En estas condiciones, cada unidad de paño -- que Inglaterra importe de Portugal tendrá un costo de 80 unida

des de vino, es decir, 16 unidades menos que el precio del paño proveniente del resto del mundo, aumentando el volumen de sus importaciones de 60 (90 menos 30) a 80 unidades de paño (100 menos 20). Estos cambios en los niveles de importación ante una reducción arancelaria, tienen el efecto de crear comercio.

Una situación distinta es aquella en donde, con la formación de una unión aduanera entre Inglaterra y Portugal las importaciones respectivas de mercancías tuvieran un costo de producción mayor que si las compraran al resto del mundo. Siguiendo la tabla 2-1 el costo inicial del paño en términos de vino es de 80 unidades en Portugal y 64 unidades en el resto del mundo, en la gráfica 2-1 estas cantidades están representadas por las curvas de oferta  $S'$  y  $S''$ , el costo del paño en términos de vino es menor en el resto del mundo antes de la formación de la unión aduanera entre Inglaterra y Portugal, con la unión aduanera el costo de una unidad de paño en términos de vino será de 80 unidades, es decir, su costo real de intercambio será mayor que el que existe fuera de la unión aduanera. A este proceso por medio del cual se deja de comprar al productor más eficiente (el resto del mundo) y se compra al productor menos eficiente dentro de la unión aduanera, se le

conoce con el nombre de efecto desviador de comercio.

Otro aspecto relevante en la teoría de las uniones aduaneras, es la existencia de los efectos-producción y los efectos-consumo, <sup>(18)</sup> los cuales a su vez son consecuencia del efecto creación de comercio.

Un efecto-producción, se puede definir como los cambios esperados en el nivel de producción nacional como consecuencia de la creación de una unión aduanera. Por su parte, el efecto-consumo será el cambio esperado en el nivel de consumo ante la creación de una unión aduanera. En nuestra gráfica 2-1, con la formación de la unión aduanera entre Inglaterra y Portugal, la producción nacional de Inglaterra se desplazará de 30 unidades de paño, cuyo costo en el resto del mundo es de 96 unidades de paño en términos de vino, a una producción de 20 unidades de paño las cuales tienen en la unión aduanera un costo de 80 unidades de paño en términos de vino.

---

(18) Inicialmente Viner no consideró la posibilidad de que con la formación de una unión aduanera, se presentara una situación en la que existiera un efecto-consumo. La posibilidad del efecto-consumo fué introducido y desarrollado por Gehrels P. "Customs unions from a single country - -- viewpoint" in Review of Economic Studies, vol. XXIV (1) - núm. 63, 1956-1957. véase también Lipsey R. G. "The Theory of customs unions: trade diversion and welfare" Económica, vol. XXIV núm. 93 febrero de 1957.



Por consiguiente, el efecto-producción generará a través de la unión aduanera un aumento del comercio exterior, ya que para tener un nivel de consumo nacional de 30 unidades de Paño Inglaterra importara 10 unidades de paño provenientes de Portugal, cuyo costo será menor al que prevalece fuera de la unión aduanera.

De igual manera, los cambios en los niveles de consumo se incrementarán al pasar de 90 a 100 unidades de paño, gracias al menor costo en las importaciones provenientes de la unión aduanera.

En estudios posteriores al de Viner, además del efecto-consumo, se plantean diversas ideas y opiniones en relación a la teoría de las uniones aduaneras. Por un lado, se estudian los efectos derivados de la aplicación de un arancel sobre las relaciones de cambio internacional entre los países miembros de la unión aduanera y, por otro, sus efectos sobre el bienestar económico.

Para demostrar los efectos de una política arancelaria sobre las relaciones de cambio y bienestar económico, se parte de los siguientes supuestos: el modelo ocurre en condiciones -

de competencia perfecta; "no existen economías o deseconomías externas ni internas, y en consecuencia cada industria produce en condiciones de costos constantes 'o sea que las funciones de producción de todas las industrias son homogéneas de grado uno' (y en donde) si existen costos de transporte en las transacciones internacionales podrán contarse como parte del arancel" (19). Además se supone la existencia de dos posibles miembros de una unión aduanera (países A y B), los cuales pueden discriminar contra un tercer país que llamaremos resto del mundo (país C).

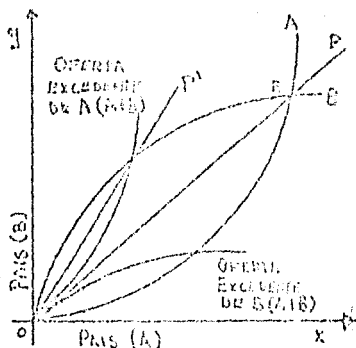
Con estos supuestos, las curvas de oferta excedente\*\*\* de los países de una unión aduanera, son las que se muestran en la gráfica 2-2.

---

(19) Vanek J. "Teoría de las uniones aduaneras", Integración Económica. Selección de lecturas de El Trimestre Económico, núm. 19 Fondo de Cultura Económica, México 1977 pág. - 157.

\*\*\* La oferta excedente o demanda recíproca excedente "es una relación entre diversas razones de términos de intercambio y las cantidades de los dos bienes que se ofreceran y demandaran en conjunto por los dos países frente a un tercer país" (Vanek J. "Teoría de las uniones aduaneras", Integración Económica. - Selección de lecturas de El Trimestre Económico, núm. 19 Fondo de Cultura Económica, México 1977 pág. 157), su principio básico es la ley de la demanda recíproca enunciada por Stuart Mill y ampliada más tarde por Marshall y Edgworth.

Gráfica 2-2  
Curvas de oferta excedente  
de los países A y B



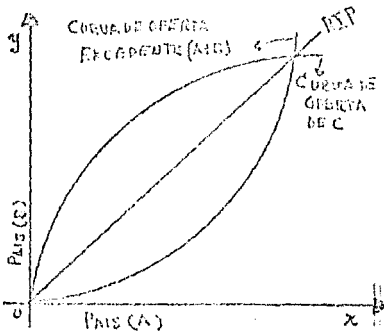
donde:

- A = Curva de oferta del país A.
- B = Curva de oferta del país B.
- E = Punto de equilibrio inicial.

Inicialmente, el punto E indica que la relación de comercio entre los países A y B se encuentran en equilibrio; es decir, no existe oferta ni demanda excedente por parte de alguno de estos países y la línea de precios (curva OP), pasa exactamente por este punto de equilibrio. Sin embargo, esta relación de equilibrio puede ser modificada o alterada; para ello, se supone que la producción del bien A, elaborado en el país A, como consecuencia de la aplicación de una tarifa arancelaria ahora tiene un precio más elevado, la línea de precios OP se desplazará a OP'; la oferta del producto B fabricado por el país B, ya

no satisface la demanda del país A, por lo tanto se genera una curva de oferta excedente del país A o una curva de demanda excedente del país B (véase la gráfica 2-2). Al tomar en cuenta - en nuestro modelo al país C, se arriba a un modelo de comercio internacional con "equilibrio completo", el cual se grafica en la curva de oferta del país C-o. resto del mundo y la curva de oferta excedente de los países que forman la unión aduanera. Bajo esta situación la nueva gráfica será la 2-3.

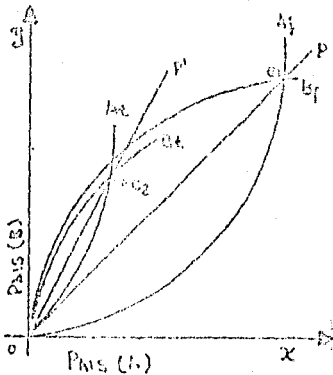
Gráfica 2-3  
Relación de intercambio entre  
la unión aduanera y el resto  
del mundo



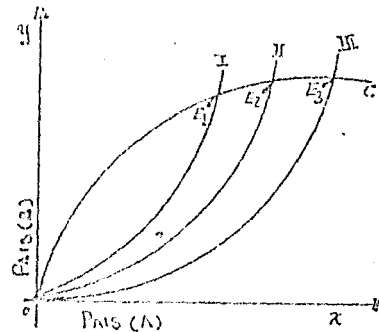
RIP = Relación Interna-  
cional de precios.

El señalamiento de las gráficas anteriores es básico, - pues constituyen los auxiliares en el análisis de los cambios en la magnitud del comercio internacional, como consecuencia - de la aplicación de un arancel discriminatorio entre una unión aduanera y el resto del mundo. Para este análisis construiremos las gráficas 2-4 y 2-5; la primera es una reproducción parcial de la curva de oferta excedente de los países que forman la unión aduanera (A y B), en donde  $OAF$  y  $OBf$  son las curvas de oferta de la unión y las curvas  $OA_t$  y  $OB_t$  son las curvas de oferta de la unión aduanera incluida la aplicación de una tasa arancelaria, el punto  $e_1$  es el punto de equilibrio de intercambio inicialmente y  $e_2$  es el punto de equilibrio final. Lo importante de esta gráfica es que, refleja dos situaciones completamente distintas; con el punto de equilibrio  $e_1$  el libre comercio fluye de manera indiscriminada entre los países A y B y los precios de los bienes A y B en este punto son iguales. En cambio, en el punto  $e_2$  los bienes importados adquieren un grado de discriminación igual a la tasa porcentual del arancel ad-valorem, lo cual implica un incremento en el precio de las importaciones de la unión aduanera, así como cierto grado de discriminación contra el país C (resto del mundo, gráfica 2-5).

Gráfica 2-4  
Relación de intercambio entre una unión aduanera



Gráfica 2-5  
Relación de intercambio entre una unión aduanera y el resto del mundo.



En la gráfica 2-5, OC es la curva de oferta del resto del mundo a la cual se le aplica un arancel discriminatorio de los países A y B; OI, OII y OIII representan las curvas de oferta excedente de la unión aduanera bajo tres situaciones distintas, y  $E_1$ ,  $E_2$  y  $E_3$  son tres puntos de equilibrio que se corresponden con la intersección de OC y las curvas de oferta excedente de los países A y B. El punto de equilibrio  $E_3$  representan el punto de intersección entre la curva de oferta OC y la curva de oferta excedente de la unión aduanera, este punto representa una situación de libre comercio entre los países de la unión y el resto del mundo. Los puntos  $E_2$  y  $E_1$  respectivamente representan

el punto de equilibrio anterior a la unión aduanera y cuando ésta se encuentra en funcionamiento discriminando contra el tercer país (resto del mundo).

Bajo esta situación, los términos de intercambio del país C se ven deteriorados ya que de un punto de equilibrio  $E_3$  con la aplicación de una tarifa arancelaria, hará que la nueva relación de intercambio se localice en el punto de equilibrio  $E_1$  este desplazamiento casi siempre ocurre hacia la izquierda del punto de intersección OIII-OC, debido a que la aplicación del arancel eleva el precio de los bienes que se producen en la unión aduanera en relación a la curva de oferta del resto del mundo.

Para el país A, su relación de intercambio mejorará, ya que al importar del país C existe la posibilidad de que sus ingresos fiscales a través de sus importaciones aumenten. También su comercio exterior puede expandirse, pues ahora se requiere de una cantidad mayor de sus exportaciones para mantener el nivel de importaciones del país C cuyo precio será mayor con la aplicación de la política discriminatoria; para el consumo nacional la aplicación de un arancel significará una pérdida de bienestar económico, pues ahora tendrá que cubrir el precio del bien C más el del arancel. Otra situación es aquella en donde al importar del país C, el país A muy probablemente se convierta en exporta-

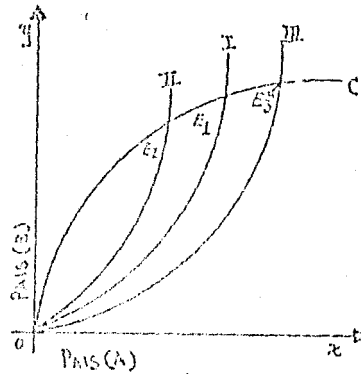
dor del bien C a su país socio, con lo cual el volumen de sus exportaciones se expandirán.

Por otro lado, el país B se beneficiará de la creación de una unión aduanera, ya que con esta se encuentra en posibilidades de importar del país A el bien C a un precio menor que si lo importara directamente del resto del mundo. En tales circunstancias, con la creación de una unión aduanera tanto el país A, como el país B mejorarán sus relaciones de intercambio, en tanto que las del resto del mundo se deterioran.

Como vemos, la creación de una unión aduanera casi siempre va a mejorar los términos de intercambio de los países miembros de ésta. Sin embargo, debemos de tomar en cuenta una posible excepción, tal es la situación de la gráfica 2-6 en donde con la aplicación de un arancel, el punto de equilibrio  $E_1$  en vez de -- desplazarse a la izquierda, se desplaza a la derecha de OII en esta situación el país beneficiado será el país C, ya que ahora la discriminación del arancel será menor que en el caso en que -- el punto  $E_1$  se desplaza a la izquierda de OII. Sin embargo, esta segunda posibilidad es muy poco factible que se presente, pues -- como vimos la aplicación de un arancel hará que el producto A o B se vuelva más caro, con lo cual el desplazamiento de su curva de oferta excedente será hacia la izquierda disminuyendo el volú



Gráfica 2-6  
Caso de excepción entre  
una unión aduanera y el  
resto del mundo.



men de las importaciones provenientes del resto del mundo y aumentando el precio de los bienes de importación.

En síntesis, el análisis anterior nos muestra que las relaciones de intercambio de una unión aduanera dependerán "de los niveles de los aranceles aplicados en tales países antes de la liberalización, así como de las elasticidades de todas las curvas de oferta involucradas, incluyendo la curva del resto del mundo" (20).

Por otro lado, para analizar los efectos de una unión aduanera sobre el bienestar económico es posible distinguir dos

---

(20) Vanek J. Op. Cit., pág. 161.

métodos: el "cardinalista" y el "ordinalista" (21), el primero sugiere la posibilidad de establecer un índice ajustado de utilidad cardinal mundial, cuya función es  $U = \sum_n \Lambda_n \left( \frac{\sum_i x_n^i}{\sum_i p_n^i} - \frac{\sum_i c_n^i}{\sum_i p_n^i} \right)$  (en donde  $U$  = índice ajustado de utilidad cardinal mundial;  $\Lambda_n$  = índice para el país  $n$ ;  $x_n^i$  = cambios en el producto  $i$  del país  $n$ ;  $x_n^i N$  = cambios en el consumo del producto  $i$ ;  $p_n^i$  = cambios en el precio del producto  $i$  en el país  $n$ ;  $c_n^i$  = cambios en el costo del producto  $i$  en el país  $n$ ), sin embargo, para la utilización de este método es condición indispensable que los posible miembros de la unión aduanera sean países homogéneos en los cuales las funciones de producción son iguales y la distribución del ingreso es idéntica debido a este supuesto, su utilidad para medir los cambios del bienestar económico en una unión aduanera es muy poco confiable y presenta serias dificultades.

En el método ordinalista, se supone que las curvas de indiferencia que usualmente nos describen la conducta del consumidor individual, pueden transformarse en curvas de indiferencia

---

(21) Cuando se habla de análisis "cardinalista" y "ordinalista", se hace referencia a los métodos que utilizaron Jevons, Walras, Edgeworth y Fisher entre otros, para explicar la teoría de la utilidad. En la teoría de las uniones aduaneras, el enfoque cardinalista u ordinalista, fué introducido inicialmente por Meade James E. y desarrollado posteriormente por Vanek Jaroslav, Balassa Bela y otros.

del comercio internacional (22).

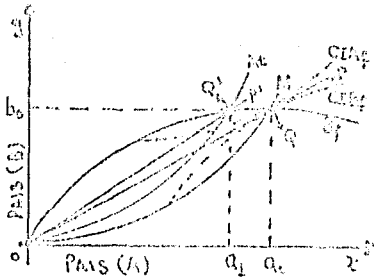
Por consiguiente, éstas nos permitirán conocer si aumenta o disminuye el bienestar económico de los países que forman una unión aduanera. En el análisis ordinal pueden presentarse dos posibles situaciones; la primera se refiere a los cambios en el nivel de bienestar entre los países de la unión aduanera, y la segunda se refiere a cambios en el bienestar entre los países de la unión aduanera y el resto del mundo. Veamos cuáles son estas situaciones.

En el primer caso, utilizando las curvas de indiferencia del comercio internacional y las curvas de oferta de los países A y B (posteriormente incorporaremos la curva de oferta del resto del mundo o país C), y sus curvas de oferta excedente estaremos en posibilidades de trazar las gráficas 2-7 y 2-7(a).

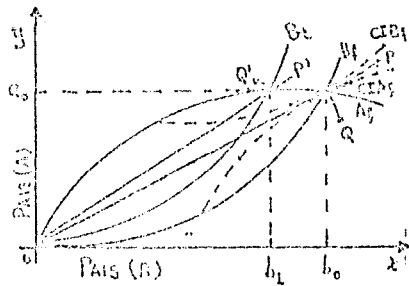
---

(22) El uso de las curvas de indiferencia del comercio internacional fué introducido por Scitovsky Tibor, "Nuevo planteamiento de la teoría de las uniones aduaneras", Ensayos sobre la teoría del comercio internacional. Fondo de Cultura Económica, México-Buenos Aires 1953.

Gráfica 2-7  
Relación de intercambio entre los países de una unión aduanera (países A y B).



Gráfica 2-7(a)  
Relación de intercambio entre los países de una unión aduanera (países A y B).



En estas gráficas  $CIB_F$  representa la curva de indiferencia del comercio internacional del país B;  $CIA_F$  representa la curva de indiferencia del país A; la intersección de  $OA_F$  y de  $OB_F$  nos conduce al punto de equilibrio O y representa el punto de equilibrio de los países A y B en condiciones de libre comercio. Si con la creación de una unión aduanera los países A y B negocian de manera recíproca la introducción de sus aranceles, ambos países se beneficiarán, ya que la imposición de un arancel hará que los precios de sus bienes sea menor que el precio que -

prevalecer en condiciones de libre comercio\*. En nuestra gráficas las curvas de oferta que incluyen el arancel son las curvas  $OA_t$  y  $OB_t$  y como vemos, sus precios se reducen al pasar de  $a_0$  a  $a_1$  para la curva de oferta del país B lo cual probablemente se traducirá en una mejora del bienestar del país A, ya que el punto  $Q'$  se encuentra determinado por la curva de indiferencia del país B y el país A podrá pagar una cantidad mucho menor ( $a_1$ ), para consumir la misma cantidad del bien B proveniente de su país socio. Además el punto de equilibrio  $Q'$  alcanza una curva de indiferencia más alta que las curvas de indiferencia de la unión aduanera, representando un consumo mayor del bien B por parte del país A con un precio menor mejorando su bienestar económico.

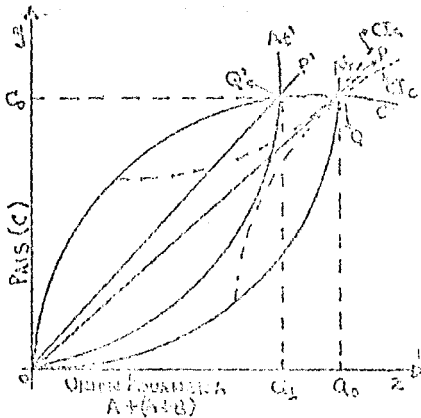
Para el país B, también su bienestar mejorará ya que ahora para poder consumir una cantidad igual a la prevaleciente en condiciones de libre comercio, tendrá que pagar una cantidad mucho menor ( $b_1$ ) y  $Q'$  será una nueva relación de equilibrio cuya curva de indiferencia es mayor a la existente en condiciones de libre comercio.

Podemos hacer un análisis similar para observar cuáles

---

\* Estamos suponiendo que con la unión aduanera las tasas arancelarias son menores que las que presentaron en el libre comercio, razón por la cual los precios de las mercancías tienden a ser menores entre los países miembros.

son los cambios en el bienestar económico entre dos países que forman una unión aduanera y el resto del mundo. Para ello utilizaremos las anteriores herramientas y construiremos la gráfica 2-8.



Gráfica 2-8  
Relaciones de intercambio y consumo entre los países de una unión aduanera y el resto del mundo.

La gráfica 2-8 nos indica que la curva  $OA_f$  es la curva de oferta excedente de los países que forman la unión aduanera (A+B); la curva  $OC$  es la curva de oferta del resto del mundo (país C), en condiciones de libre comercio,  $Q$  es el punto de equilibrio inicial y  $CI_c$   $CI_a$  respectivamente son las curvas de indiferencia del resto del mundo y de la unión aduanera. Con la creación de la unión aduanera, los países A y B imponen un arancel el cual será la transformación de  $OA_f$  en  $OA_e$ , como consecuencia su curva de oferta excedente se desplazará sobre la curva --

OC hasta el punto de equilibrio Q' bajo estas circunstancias, - los países que se beneficián son los países de la unión aduanera, ya que con el punto Q' obtienen una curva de indiferencia más -- elevada y pueden consumir la misma cantidad del bien C a un precio mucho menor. En consecuencia como el país C no es capaz de -- discriminar contra la unión aduanera la reducción de sus exportaciones se traducirá en un nivel de bienestar económico más bajo que el prevaleciente en condiciones de libre comercio.

Una opinión distinta es la vertida por Vanek, para él, - los países de una unión aduanera se beneficiarán si liberan su - comercio internacional en forma completa. En su opinión, "no puede haber ninguna ganancia especial derivada de una unión aduanera, comparada con la liberalización del comercio exterior... si - la completa liberalización del comercio exterior por parte de -- los países de la unión no afecta los términos de intercambio del mundo, aún cuando la curva de oferta del mundo sea menos que infinitamente elástica, la unión será potencialmente conveniente; - es decir, es posible mejorar la posición de todos los países" (23).

---

(23) Vanek J. "Teoría de las uniones aduaneras", Integración Económica. Selección de lecturas de El Trimestre Económico, núm. 19 Fondo de Cultura Económica, México 1977 págs. 188 y 189.

En otras palabras la aplicación de políticas comerciales discriminatorias no tienen razón de ser, ya que el libre comercio mejoraría los términos de intercambio y bienestar de todos los países.

Al utilizar los supuestos de análisis del enfoque ordinalista hemos podido constatar que los cambios en los términos de intercambio entre los países miembros de una unión aduanera puede ser beneficioso para un sólo país, o bien para ambos siendo el libre comercio entre ellos una política comercial recomendable en la medida que su tasa discriminatoria tienda a cero. En cambio, una posición de libre comercio con el resto del mundo beneficiará más a éste que a los posibles miembros de una unión aduanera, y como contrariamente hemos observado la unión aduanera se beneficia más de una política arancelaria que de una política de libre comercio.

Por último, otro factor que influye en el nivel de bienestar de una unión aduanera es la proporción de la reducción de las tarifas arancelarias que han de negociarse entre los países miembros. Es decir, mientras más elevado sea el porcentaje inicial de la eliminación arancelaria, mayor resultará el beneficio de los países miembros, pero, éste beneficio también será mayor -



mientras la eliminación sea proporcional y no completa (24).

En resumen estos serían los argumentos fundamentales - de la teoría pura de las uniones aduaneras, y al hablar de ésta debemos de tener en cuenta los efectos producción y consumo, así como los cambios en los términos de intercambio y de bienestar - económico de los países miembros de una unión aduanera.

Lo antes mencionado no agota la gran variedad de contri- buciones teóricas y empíricas que sobre el tema existen, sólo -- que su presentación y análisis escapan a las posibilidades de es- te trabajo.

En el siguiente inciso se estudia lo relacionado con -- las uniones aduaneras y los países en desarrollo.

---

(24) Esta observación se debe a Meade, el nos dice que "...hay - - ciertas razones para creer que en la formación de una unión aduanera -por lo menos en el caso simple que ahora analiza-- mos- las primeras etapas de reducción preferente de los aran- ces sobre el comercio mutuo de los socios tendrán mayores probabilidades de ser benéficas que las últimas etapas de -- eliminación de tales aranceles. El comercio recíproco estimu lado por las primeras reducciones arancelarias preferentes - estará sujeto a un peso mayor de bienestar que el comercio - recíproco estimulado por la eliminación final de los aranceles. Véase Meade James E. "Teoría de las uniones aduaneras"- Integración Económica. Selección de lecturas de El Trimestre Económico, núm. 19 Fondo de Cultura Económica, México 1977 - pág. 117.

### 2.1.2 Uniones aduaneras y los países en desarrollo.

El enfoque tradicional\* de las uniones aduaneras se inclina por el principio del libre comercio entre los países desarrollados, política que permite mejorar las relaciones de intercambio, lo que a la vez se traduce en un mejor nivel de vida de la población.

En el caso de los países en desarrollo, la principal inquietud se centra en saber hasta que punto la teoría tradicional de las uniones aduaneras es aplicable a los mismos, de no ser así, surge la siguiente pregunta: ¿cuáles serían los principios teóricos que nos permitan conocer los efectos de la integración económica en las economías subdesarrolladas?. Con ese fin se analizan en forma breve algunos de los factores que determinan la creación o desviación de comercio en el enfoque tradicional y su posible utilidad en el estudio del comercio de los países en desarrollo.

En el enfoque tradicional de las uniones aduaneras, en--

---

\* Por enfoque tradicional entendemos a la escuela del pensamiento económico representada por: Viner, Lipsey, Meade, Vanek, -- Krauss y más recientemente por Johnson, Cooper y Massell entre otros. En esta parte del trabajo hablamos indistintamente de enfoque tradicional, enfoque vineriano o escuela neoclásica.

entre los factores que determinan la creación o desviación de comercio se encuentran: el grado de complementación y el grado de competencia entre las economías participantes; magnitud de la zona integrada y el grado de intercambio comercial entre los países participantes antes de la integración.

De acuerdo con Viner los conceptos de competitividad y complementación son determinantes en la creación o desviación de comercio; el grado de competencia se puede definir como: -- "una correspondencia en productos dentro de la gama de las industrias con costos altos entre las diferentes partes de la unión aduanera, que se hallaban protegidas mediante aranceles en los países miembros, antes que se estableciera la unión aduanera" (25). En otras palabras, se trata de mercancías que se producen antes de la unión aduanera, y que en el mercado mundial -- recíprocamente son buenos sustitutos.

Por otra parte, los países miembros de una unión aduanera se complementan unos a otros, si producen un conjunto diferente de mercancías, es decir, si producen bienes agropecuarios

---

(25) Balassa Bela. El desarrollo económico y la integración. -- CEMLA, México 1965 pág. 20.

pero también bienes manufacturados (26). Estos conceptos son de utilidad en el análisis de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) o de la Comunidad Económica Europea (CEE). En el caso de Gran Bretaña, esta es exportadora de bienes manufacturados y en su mayoría los países de la AELC son exportadores de materias primas o productos semi-elaborados\*.

Otro factor que determina la creación o desviación de comercio es el tamaño o magnitud de la unión aduanera. El argumento básico sostiene que mientras mayor sea la zona económica de una unión, mayores serán sus beneficios, por consiguiente la reasignación de factores productivos permitirá reducir los costos. Ahora bien, el tamaño de una unión aduanera se puede medir a través del Producto Nacional Bruto (PNB), pues si se toma como base en la población o en el área geográfica, se puede arribar a conclusiones erróneas, como la de suponer que el tamaño del mercado de China o de la India es mayor que el de los Estados Unidos.

En el caso de Europa Occidental, el tamaño del mercado

---

(26) Balassa Bela. Op. cit. pág. 21.

\* Me refiero a la situación imperante en 1960, para 1986 la situación es completamente distinta.

propició una fuerte creación de comercio y su distribución y ni vel de ingreso permitió una mayor demanda de los bienes producidos en la zona de integración; además, la eficiencia productiva de Europa Occidental le permite establecer mercados seguros para sus exportaciones, produciendo en gran escala y a costos menores a los de los países en desarrollo.

Otro factor es el grado de intercambio entre los probables socios de una unión aduanera. Conforme a este criterio, -- la existencia de relaciones comerciales intensas entre los posibles miembros indicará las posibilidades de creación o desvia--  
ción de comercio, con la ulterior especialización de sus aparatos productivos vía economías de escala. La baja proporción del comercio que se realiza entre los países participantes de la -- Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), en comparación con los países miembros de la Comunidad Económica Europea (CEE), in dica perspectivas menos favorables para la creación de comercio en la primera región.

Al adoptar como criterio de análisis la determinación -- de la creación o desviación de comercio influida por los factores antes mencionados, la teoría tradicional de las uniones -- aduaneras resulta de gran utilidad para evaluar su estableci--

miento y sus posibles consecuencias entre países desarrollados. Sin embargo, cuando tratamos de aplicar el enfoque vineriano de las uniones aduaneras a los países en desarrollo y específicamente a los de América Latina, la situación es completamente -- distinta.

El análisis tradicional de la integración económica -- tiene su base en el enfoque ricardiano de las ventajas comparativas y en las reformulaciones neoclásicas del comercio internacional; en cambio, se aleja del análisis de la teoría del desarrollo económico, la cual es el fundamento esencial en el estudio de las uniones aduaneras en los países en desarrollo.

Hasta el momento, existen dos planteamientos de discusión que giran en torno a la formulación de políticas de integración en América Latina: el enfoque cop latino y el de la escuela neoclásica. Antes de examinar éstos planteamientos, conviene aclarar una serie de ideas que se desprenden del análisis de los factores determinantes de la creación o desviación de comercio en el enfoque tradicional, lo cual puede desvirtuar su validez o crear una situación confusa cuando se estudia a los -- países en desarrollo.

En el caso de América Latina, los factores competitividad y grado de complementación, antes que crear comercio lo desvarían ya que estas economías se encuentran compitiendo en el mercado mundial y seguirán haciéndolo aún después de que se establezca una unión aduanera. Por ejemplo, Brasil puede tener -- ventajas comparativas en la producción de café frente a otros países latinoamericanos, pero es muy probable que los productores africanos tengan ventajas comparativas frente al Brasil. De igual manera Venezuela puede tener ventajas comparativas frente a otros países en desarrollo en la producción de petróleo, pero, ante miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). Además restaría por ver hasta que punto las economías de los países en desarrollo se complementan, ya que hasta hace unos 20 o 25 años sus importaciones, en lo fundamental, estaban constituidas por productos manufacturados o semi-elaborados provenientes de las regiones desarrolladas. En cambio, -- sus exportaciones se integran por bienes primarios incluyendo -- productos tropicales y subtropicales (cacao, café, té, fibras -- duras, algodón, etc.), minerales y combustibles. Aunque, tam -- bién producen una serie de bienes manufacturados, como son: te -- las, calzado, ropa en general, cigarrillos y productos alimenti -- cios, cuyo destino final es el consumo local o el mercado intra -- regional.

En relación al tamaño del mercado de los países en desarrollo, existen opiniones divergentes; se argumenta que el desarrollo económico de la región se encuentra obstruido por la fragmentación de sus mercados, lo cual hace imposible la utilización de las economías de escala y la especialización productiva a nivel regional; por consiguiente si fuera posible formar grandes mercados regionales, se podría llegar a la utilización normal de la capacidad industrial instalada; así como, que la ampliación del mercado en los países en desarrollo, sólo los permitirá generar una desviación de comercio, pues "una vez suprimidas las barreras arancelarias entre los países miembros las importaciones se adquirirán en un país miembro con costos altos, y no en un país no participante cuyos costos sean más bajos" (27). En mi opinión, el argumento que puede presentar alguna validez en el análisis precedente es el segundo, ya que el primero implicaría que los países socios estarían en condiciones de disminuir sus costos productivos, aumentando el grado de eficiencia y al intensificarse la competencia, se tendería a eliminar a aquellas empresas pequeñas que no se encuentran al nivel de competencia, una vez que se ha establecido la unión aduanera. Además, las disparidades en el tamaño de los países posibilitan que un país grande y relativamente desarrollado, se

(27) Balassa Bela. Op. cit. pág. 21.



beneficio más que otro de menor tamaño. De tal forma que, el tamaño de la unión al igual que en el caso anterior, nos sugiere que es poco viable el establecimiento de una unión aduanera en los países en desarrollo.

Un tercer factor es el grado de intercambio entre los posibles miembros de una unión aduanera, la idea que subyace es que la intensidad comercial entre los miembros de una unión aduanera traerá como consecuencia la creación o desviación de comercio. En el caso de los países en desarrollo, es muy probable que el establecimiento de una unión aduanera genere una desviación de comercio, ya que la mayor parte de su comercio se establece con las regiones desarrolladas y no entre ellos. Por lo tanto, el grado de intercambio refleja una situación parecida a la de los dos factores anteriores.

La explicación anterior era necesaria, ya que el tratar de utilizar como criterio de análisis los factores como son: -- grado de intercambio, grado de complementación y de competitividad y magnitud de la unión, que en el enfoque tradicional determinan la creación y desviación de comercio, podríamos llegar a la falsa conclusión de que estos factores son válidos para explicar el establecimiento de una unión aduanera en los países -

en desarrollo y que la teoría tradicional de las uniones aduaneras es una teoría explicativa de las uniones aduaneras en los países desarrollados y no en los países en desarrollo; sin embargo, dicha aseveración es falsa. Véamos ahora cuáles son los avances teóricos que nos permiten dar una explicación de las ventajas del establecimiento de uniones aduaneras en los países en desarrollo.

1) El enfoque cepalino.

La versión cepalina de la integración económica es una derivación conceptual del análisis del desarrollo económico. Para la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la política de industrialización contemplada en el modelo de sustitución de importaciones generaría el desarrollo económico de los países latinoamericanos. Sin embargo, en su debido momento preveía que los problemas fundamentales de la política del desarrollo - hacia adentro como son: la lenta expansión del sector exportador tradicional y la estrechez de los mercados nacionales, no podían ser superados, ya que dicho proceso no era el resultado de una política programada, sino, más bien de circunstancias externas adversas como la contracción de la demanda internacional de productos primarios y los fuertes desequilibrios de la balan

za de capital en cada uno de los países latinoamericanos. Además, el modelo de sustitución de importaciones ha generado una política arancelaria excesiva, "alentando el establecimiento de fábricas pequeñas y antieconómicas, debilitando el estímulo al adelanto técnico y el aumento de la productividad" (28), lo cual ocasiona su escasa competitividad en el mercado internacional.

Una forma de superar las anteriores limitaciones y contradicciones, fué la de aceptar las distintas alternativas de industrialización derivada en un Mercado Común. La CEPAL propuso una serie de medidas de integración económica, que se esperaba contribuyeran al desarrollo de los países latinoamericanos. "Entre las medidas propuestas se encuentran las de formar «industrias de integración»; coordinar la expansión de ciertas -- industrias estratégicas, de modo que se torne viable el establecimiento de la industria pesada en América Latina. Estas industrias serían desarrolladas en el plano regional, evitando innecesarias duplicaciones industriales. Se pretendía que un número limitado de industrias estratégicamente ubicadas, además de -- constituirse en industrias de sustitución de importaciones, for

---

(28) Prebisch Raúl. Nueva política comercial para el desarrollo. Segunda Edición, Fondo de Cultura Económica. México 1979 - págs. 32 y 33.

alterarían la estructura económica y acelerarían el ritmo de desarrollo general, de ese modo los países latinoamericanos podrían funcionar con producción en gran escala, utilizando de un modo eficiente su capacidad productiva" (29). Al resolver el estrangulamiento externo, la integración permitiría diversificar y aumentar el comercio de cada uno de los países miembros y contribuiría a resolver los problemas del desarrollo originados por el tamaño del mercado.

## 2) El enfoque neoclásico.

Para el enfoque vineriano, una unión aduanera creadora de comercio es aquella que eleva el ingreso y por ende, el bienestar de los países socios de la unión aduanera. Por contraparte, una unión aduanera desviadora de comercio disminuye el ingreso nacional y el bienestar de los países que han decidido establecerla.

El planteamiento anterior, es de gran utilidad para ana

---

(29) Teubal Miguel, "El fracaso de la integración económica de América Latina", en James Petras y Maurice Z. América Latina ¿Reforma o Revolución? 2a. Edición, Tiempo Contemporáneo Buenos Aires, 1975, pág. 120.

lizar los efectos que se generan con la formación de una unión aduanera entre países desarrollados. En cambio, cuando se trata de países en desarrollo, la situación es completamente distinta. Tratando de dar una respuesta a la forma en que debería de ser aplicada la teoría de las uniones aduaneras en los países en desarrollo, la escuela neoclásica formuló un marco conceptual que sostiene que la producción industrial tiene que ser considerada como elemento dinámico en la teoría de las uniones aduaneras en los países en desarrollo. Lo anterior nos lleva a aceptar la preferencia "Social" por la producción industrial, como una función de la teoría del bienestar en el marco de la integración económica.\*

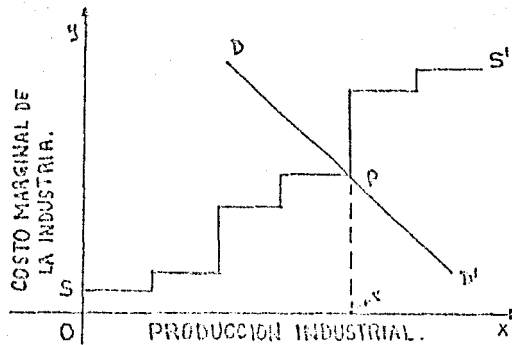
Para demostrar lo anterior, supongamos que existe pleno empleo, costos constantes, precios competitivos, términos de intercambio constantes; y que los países en desarrollo que potencialmente pueden formar una unión aduanera cuentan con planifica

---

\* Cooper C. A. y Mansell B. P. "Hacia una teoría de las uniones aduaneras para los países en desarrollo". Integración Económica. Selección de lecturas de El Trimestre Económico, número 19, Fondo de Cultura Económica, México 1977 pp. 368-389. También puede consultarse S. Andic y D. Bosser. "Una contribución a la teoría de la integración económica". Integración Económica. Selección de lecturas de El Trimestre Económico número 19, Fondo de Cultura Económica, México 1977, pp. 390 - 409.

dores económicos, los cuales, están dispuestos a aceptar un aumento de la producción industrial por una disminución del ingreso nacional. En nuestro análisis consideramos que la formación de una unión aduanera entre países en desarrollo funciona con aranceles eficientes, sin tomar en cuenta otros mecanismos de política comercial, como son el subsidio y la compensación. También suponemos que la demanda es la misma para cada producto industrial en cada uno de los países miembros. Con base en estas condiciones, podemos construir la gráfica 2-9.

Gráfica 2-9



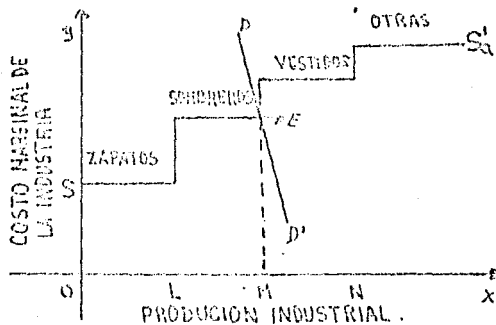
En esta gráfica, la curva de oferta industrial se encuentra representada por la línea escalonada S-S' y cada escalón es una industria distinta que conforme se desplaza hacia arriba su costo marginal es sucesivamente mayor. La curva de demanda de -- los panificadores, se encuentra representada por la línea D-D' - la cual nos expresa el precio (en términos del ingreso nacional sacrificado) que los planificadores están dispuestos a pagar por el establecimiento de cada nueva industria. El nivel óptimo de -- la producción industrial determinado por la intersección de la -- curva de demanda y la curva de oferta es O-V. A este nivel de -- producción industrial corresponde un arancel eficiente, es decir, un conjunto de tasas arancelarias que proporciona suficiente protección a cada industria situada a la izquierda de V, para inducir la producción nacional en ese conjunto de industria es y no proporciona protección a las industrias situadas a la derecha de V. Como los costos son constantes, una industria abastecerá todo el mercado interno. En nuestra gráfica, V-P es el costo marginal de la protección del conjunto de industrias nacionales y OSVP el costo total de la protección, la gráfica nos muestra un conjunto de industrias que los planificadores están en posibilidades de -- seleccionar de acuerdo con su costo menor.

Consideremos ahora la posibilidad de formar una unión --

aduanera entre dos países en desarrollo, sean los países A y B, cada uno con un plan de industrialización que consiste en desarrollar una serie de industrias durante el plan. El nivel óptimo de producción industrial, su composición y la distribución entre los dos países se determina por un arancel externo común, es decir, un conjunto de tasas arancelarias, una para cada producto. Además, la composición y distribución de la producción quedan sujetas a la manipulación de los planificadores económicos.

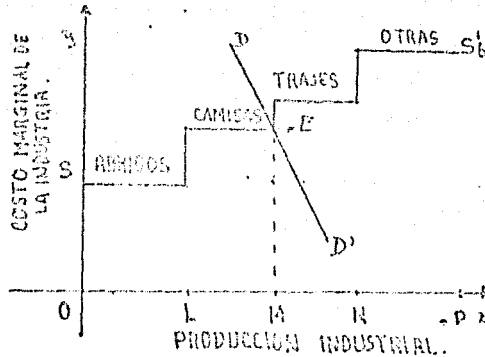
Inicialmente, cada país planificó una producción industrial igual a OM; de modo que la producción industrial planificada de ambos países era igual a OP. El país A planificaba producir zapatos y sombreros y el país B abrigos y camisas; esta situación se describe en las gráficas 2-10 y 1-10a.

Gráfica 2-10





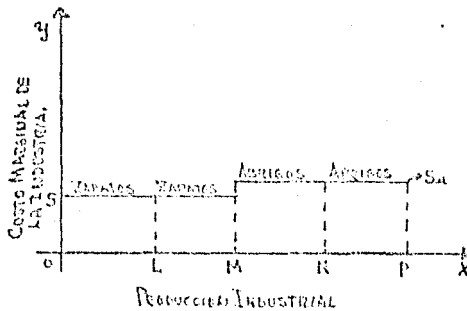
Gráfica 2-10a



En nuestras gráficas, el nivel óptimo de producción industrial se encuentra representado por OM, Sa y Sb representan las curvas de oferta del país A y el país B antes de formar una unión aduanera. DD' es la curva de demanda de los respectivos países y el costo marginal de la protección se encuentra determinado por la distancia EM. Con la formación de una unión aduanera, la misma producción industrial conjunta (OP) podrá obtenerse a costo menor si se produce el doble de zapatos y de abrigos y si se renuncia a la producción de sombreros y camisas de costo mayor, con la unión aduanera se integra una jerarquía nueva de industrias para la unión aduanera en su conjunto, a esta nueva jerarquía le corresponde una nueva curva de oferta (Su), la cual se muestra en la gráfica 2-11.

La nueva curva estará debajo de las antiguas por dos razones: primero, si cualquier bien se produce en la unión aduanera, se producirá en el país de menor costo, es decir, el país -- con la ventaja comparativa dentro de la unión; segundo, las in-- dustrias de costo menor pueden operar al doble del nivel de pro-- ducción anterior a la unión aduanera, para abastecer a ambos me-- cados, de modo que cualquier monto de producción industrial po-- drá obtenerse sin recurrir a las industrias de costo mayor.

Gráfica 2-11  
Niveles Óptimos de producción industrial entre una unión -- aduanera.



Con la unión aduanera, los planificadores pueden obtener satisfacción más eficiente de sus demandas respectivas si combinan los mercados de ambos países y como consecuencia habrá un --

efecto de ingreso; los países pueden obtener con la unión aduanera la misma producción industrial planificada inicialmente, - existiendo la posibilidad de obtener un ahorro de divisas. Por lo tanto, el efecto de ingreso tenderá a generar un incremento tanto de la producción industrial, como del ingreso nacional. - Hay también un efecto de sustitución, debido al menor costo marginal de la protección, que conducirá a un incremento de la producción industrial a costa del ingreso nacional. De esta forma, el bienestar social de cada país, queda determinado por su nivel de producción industrial y de ingreso, los que a su vez se encuentran determinados por la aplicación de un arancel externo común entre los países socios de una unión aduanera.

"Así pues, contra lo establecido por la teoría convencional de la unión aduanera, que cuenta como benéfica la creación de comercio y como perjudicial la desviación de comercio, - cada uno de estos fenómenos debe separarse en sus partes constitutivas benéficas y perjudiciales. Una área de libre comercio - generaría creación de comercio posiblemente perjudicial, pero - dado que cada país determina sus propios aranceles externos, cada uno puede cesar en forma individual la industrialización - - cuando llegue el límite, según su propia regla de decisión y no se verá forzado a una desviación de comercio "perjudicial". Sin

embargo, si cada país fija su propio arancel externo al nivel -- determinado por su propio programa de industrialización, habrá -- menos industrias comunes y menos margen para la creación de co-- mercio que en el caso de la unión aduanera" (30).

En resumen, aún cuando no existe un cuerpo teórico articulado y sistematizado de la integración económica que sustente la aplicación de medidas proteccionistas en los países en desarrollo, existen diferencias fundamentales entre los avances explicativos de las uniones aduaneras en los países en desarrollo y el enfoque tradicional de las mismas; así, mientras este último sugiere la aplicación de políticas proteccionistas que permitan lograr un óptimo de bienestar en los países desarrollados. -- Para los países en desarrollo, la creación o desviación de comercio puede ser un efecto bueno o malo si disminuye el ingreso o -- costo y aumenta la producción industrial por sector productivo -- o ampliación planeada de la capacidad productiva de las plantas industriales entre los posibles socios de una unión aduanera.

---

(30) Andic y S. Teitel. Op. Cit., págs. 400 y 401.

## C O N C L U S I O N E S

1o.- En el enfoque tradicional de las uniones aduaneras, queda demostrado que la formación de una unión aduanera puede generar un aumento o una disminución de bienestar si predomina la creación de comercio y las economías constitutivas son competitivas antes que complementarias, su creación tendrá un efecto benéfico; en cambio, si un país miembro produce en forma ineficiente uno o algunos de los bienes que se consumen al interior de la -- unión aduanera y abastece la demanda de los demás miembros, ha-- brá desviación de comercio, trasladándose la demanda de producto res eficientes hacia los ineficientes y por lo tanto una pérdida de bienestar. Se rompe así, la falsa idea de que toda creación - de una unión aduanera generará un aumento de bienestar nacional entre los países miembros.

2o.- En nuestro análisis queda señalado que ante la formación de una unión aduanera, además de los efectos-producción - se deben de tener en cuenta los efectos-consumo. Los efectos-pro ducción surgen al desplazar las compras de una mercancía de fuen tes de abastecimiento nacional más costosas a países miembros -- donde los costos son más bajos. Los efectos-consumo predominan -

si los consumidores sustituyen su demanda interna de mercancías, con la oferta de los países socios y no con la de terceros países. Si se presenta lo anterior, hay un incremento de bienestar de los países socios.

3o.- Si limitamos nuestro análisis al enfoque tradicional, en donde se hace necesaria la complementariedad en las uniones aduaneras, debemos concluir que éstas no son viables para los países en desarrollo. Sin embargo, esto no es así, el que las economías de los países en desarrollo sean competitivas y logren desviar antes que crear nuevo comercio, no es razón suficiente para rechazar una estrategia de política comercial que contemple la formación de uniones aduaneras entre países en desarrollo; pues, con el establecimiento de una unión aduanera o una zona de libre comercio, se suprimen las barreras comerciales ampliándose el tamaño del mercado, y el nivel de las importaciones intrazonales, lo que coadyuva al desarrollo económico. En otras palabras, el análisis presentado sugiere la inviabilidad del enfoque tradicional como elemento explicativo de las uniones aduaneras en los países en desarrollo, pero no rechaza nuevos argumentos (enfoque cepalino y avances del enfoque neoclásico), en favor de las uniones aduaneras en los países subdesarrollados.

## C A P I T U L O    I I I

### DINAMICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

#### 3.1. Tendencia y estructura del comercio internacional.

En este capítulo se analiza utilizando la información estadística disponible, la tendencia y principales características del comercio mundial en el período 1960-1984\*. Se parte de una breve revisión del comercio mundial, haciendo énfasis en la tendencia de las exportaciones mundiales y por sectores productivos. Posteriormente, se examina el contexto del comercio exterior de América Latina y por último, se intentan definir las tendencias futuras del comercio interlatinoamericano.

Un análisis somero de la evolución del comercio internacional durante las últimas dos décadas, nos lleva a afirmar que dicha variable ha experimentado cambios de importancia significativa.

---

\* En algunos años, la información disponible solamente llegó -- hasta 1980 o 1982.

En primer término, la tasa anual de crecimiento (TAC) de las exportaciones mundiales se incrementó de 9.2% en los años - 1960-1970 a 20.4% durante 1971-1980 (véase el cuadro número 1 - al final de este capítulo.)

Este elevado crecimiento de las exportaciones mundiales se explica por la expansión del precio del petróleo a partir de 1973, el cual, al reducirse en 1982 va a originar fuertes decrementos en el ritmo de crecimiento de las exportaciones mundia--les, registrando solo un 0.9% en 1984.

El incremento observado durante el decenio 1971-1980, - no se distribuyó homogéneamente entre las distintas regiones -- que integran el mundo, ni entre los diversos sectores productivos.

En efecto, el análisis de las exportaciones mundiales - por principales regiones muestra, que de 1963 a 1973 crecieron más rápidamente las exportaciones de los países en desarrollo - exportadores de petróleo (16.5% como promedio anual), seguidas de las de los países desarrollados (14.7%), otros países subde--sarrollados (11.7%), los países socialistas (11.8%) y los no es



pecificados 11.8% (ver el cuadro número 2).

En 1974-1980, se acelera la tasa de crecimiento de las ventas de todas las regiones mencionadas pero, muy especialmente la de los países petroleros del Tercer Mundo, la que ascendió a 32.3% como promedio anual; en tanto que las ventas de los países en desarrollo no exportadores de petróleo crecieron -- 20.8%, los países desarrollados 17.6%, cifra igual a la observada por las naciones de economía centralmente planificada.

Para 1981-1982, se modera notablemente el avance que venía registrando el comercio mundial, situación que afecta en mayor medida a los países capitalistas exportadores de petróleo, cuyas ventas caen en 13.8% anual; las de los países desarrollados 3.4%; las de los países en desarrollo no exportadores de petróleo 0.06% y las de los países no especificados 3.4%, escapan a este fenómeno los países socialistas, hecho que obedece a que el comercio de los miembros del Consejo de Ayuda Mútua Económica (CAME) se basa en acuerdos intergubernamentales de largo plazo, lo cual posibilita la planificación de los flujos intracomerciales, lo que a su vez, permite las modificaciones necesarias en los planes de comercio internacional.

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Como ya se mencionó, el avance de las exportaciones de los países en desarrollo exportadores de petróleo durante los setenta se firmó en el incremento del precio del petróleo que arranca en 1973, estabilizándose en el cuatrienio 1975-1978, para volver a aumentar en 1979 y 1980\*.

La política de ahorro y sustitución de energéticos aplicada por los países importadores de petróleo, unida al exceso de oferta, los conflictos de Medio Oriente (Irán-Irak) y la recesión internacional de 1981; influyeron en la caída de los precios, afectando de manera drástica los ingresos que por concepto de exportaciones reciben los países petroleros del Tercer Mundo.

Al mismo tiempo que las exportaciones mundiales crecían en forma acelerada, se daban cambios significativos en la distribución geográfica de las mismas. En efecto, en tanto que en 1963-1973 las exportaciones de los países desarrollados hacia los mismos países desarrollados crecieron a un ritmo anual del 15.4%, las destinadas a los países en desarrollo exportadores -

---

\* Véase; Caputo Leiva Orlando. "La crisis económica mundial en las relaciones económicas internacionales". Investigación Económica. Núm. 170, Fac. de Economía UNAM. octubre-diciembre de 1984; Hollis B. Chenery. "La reestructuración de la economía mundial". El Trimestre Económico. Vol. 1(2), núm. 198 Fondo de Cultura Económica, México, abril-junio de 1983.

de petróleo aumentaron 14.9%; los envíos a los países en desarrollo no exportadores de petróleo lo hacen en 11.4% y a los países del Este en 16.2%. Para 1974-1982, las exportaciones de los países desarrollados a la misma región crecen a un ritmo menor (11.3% en promedio anual) que en el período anterior; en cambio, sus exportaciones a las regiones en desarrollo aumentan 24.4% las destinadas a los países exportadores de petróleo y 14.0% a los países no exportadores de petróleo, observándose un modesto aumento en sus ventas a los países del Este (12.5%).

Lo anterior, muestra que la demanda de energéticos por parte de los países desarrollados, generó una amplia expansión de sus ventas a los países miembros de la Organización de Países Productores y Exportadores de Petróleo (OPEP) (véase el cuadro número 3).

Por otro lado, el impacto de los precios del petróleo, influyó para que el ritmo de crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo exportadores de petróleo a los países desarrollados se elevara de 16.8% en 1963-1973, a 19.1 por ciento en el período 1974-1982 y de 13.3% a 25.0% a los países en desarrollo no exportadores de petróleo. Asimismo, el aumento anual de las exportaciones de los países en desarrollo no expor

tadores de petróleo con destino a los países desarrollados pasó del 11.6% en 1963-1973 al 14.2% en 1974-1982; en tanto que sus ventas a los países socialistas crecieron del 7.2% en 1963-1973 al 15.8% en 1974-1982. La máxima tasa anual de crecimiento experimentada durante los años 1974-1982 la observaron las exportaciones de los países petroleros en desarrollo a los países del Tercer Mundo no petroleros (28.4%).

WORLD

En lo que respecta a los países del Este, sus exportaciones a los países desarrollados crecieron 14.9% durante 1963-1973 y 15.6% en 1974-1982; sus envíos a los países en desarrollo no exportadores de petróleo aumentaron 8.8% en 1963-1973 y 15.7% en 1974-1982; las exportaciones intrazonales, observaron un aumento del 12.5% en 1974-1982; registrándose el ritmo de crecimiento más elevado durante ese período, en sus ventas a los países en desarrollo exportadores de petróleo (23.1%).

El comportamiento de las exportaciones mundiales por sectores productivos en el período 1960-1970, muestra que las manufacturas registran el mayor avance (11.5% en promedio anual), superior al observado por los sectores minero y agropecuario. Para el período 1971-1980, cambia esta situación, el sector minero es el que registra la mayor tasa anual de crecimiento

(27.2%); en tanto que en el período 1981-1984 se presentan reducciones drásticas en la tasa de aumento de las exportaciones de los sectores agropecuario y minero (véase el cuadro número 4).

Como consecuencia de lo antes expuesto, la participación de los productos manufacturados en el comercio mundial, -- que había sido del 51.2% en 1960 y del 62.3% en 1970, se reduce al 55.8% en 1980, recuperándose en 1984, al ascender al 61.0%. Las exportaciones de alimentos y materias primas representaron el 21.0% de las exportaciones mundiales en 1970, porcentaje inferior al observado en 1960 (32.0%), tendencia que se acentúa en 1980 y 1984, al disminuir la presencia de ese rubro al 15.2% y 14.9% respectivamente. De 1960 a 1970 la participación de los minerales (incluyendo el petróleo), no registra cambios significativos; en cambio, después de registrar una participación del 16.7% en 1970, ésta se incrementa al 28.9% en 1980, para luego reducirse al 24.1% en 1984 (ver el cuadro número 5).

En cuanto a la distribución del comercio exterior por áreas geográficas, tradicionalmente éste se ha concentrado en las regiones desarrolladas, las que en 1963 exportaron el 64.0% del total mundial. En ese mismo año a los países en desarrollo

exportadores de petróleo les correspondió el 5.9% de dicha variable; a otros países en desarrollo el 14.7%; al área socialista - el 12.1% y el 3.3% a países no especificados.

En el trienio 1968-1970, la participación de los países desarrollados ascendió al 69.1% en detrimento de las exportaciones de los países en desarrollo exportadores de petróleo y del área socialista. A partir de 1971, el proceso de las ventas del mundo desarrollado tiende a reducirse hasta llegar en 1982, al 61.6%; como contrapartida la proporción de las naciones del Tercer Mundo exportadoras de petróleo se incrementa del 7.3% en 1973 al 14.5% en 1974, descendiendo al 12.0% en 1982. En cambio, la participación de las exportaciones de otros países en desarrollo apenas se incrementa 2.0% entre los años 1973-1982. La participación de los países socialistas disminuye, del 10.0% en 1973 al 8.6% en 1974, aumentando al 10.5% en 1982 (véase cuadro número 6).

Ahora bien, analizando las exportaciones mundiales por área económica y sectores productivos, de acuerdo con las cifras del cuadro número 7, se deduce que entre 1970 y 1983 los principales proveedores no sólo de manufacturas, sino también de productos primarios-incluyendo alimentos- fueron los países

desarrollados. En efecto, en cuanto a manufacturas, la participación de dicha área fué de 82.6% en 1970, reduciéndose al -- 78.7% en 1983; en cambio, la de productos primarios aumentó del 56.3% en 1970 al 60.9% en 1983. Los cambios operados en las exportaciones de los países industriales tienen su contrapartida en la participación de los países en desarrollo, los cuales de vender al 33.1% de los productos primarios negociados en el mundo en 1970, para 1983 sólo aportaban el 29.0% en cambio, en lo que respecta a manufacturas su presencia aumentó del 6.9% al -- 11.9% entre los años mencionados. Las exportaciones de combustibles se concentraron en los países en desarrollo, los que cu- - brieron el 63.9% de las exportaciones totales en 1970 y el - -- 60.5% en 1983.

La participación de los países socialistas en las ven--tas mundiales, tiende a conservarse en lo que se refiere a pro--ductos primarios y manufacturas, no así en el rubro de combustibles, en el cual incrementó sus ventas al mercado mundial, cu--briendo una mayor parte de éste, ello como consecuencia del - - avance en la extracción de petróleo que se ha dado en la Unión Soviética.

En síntesis, los cambios operados en la composición segtorial de las exportaciones en el período 1970-1983 determina--

ron que las exportaciones de productos primarios de las regiones industriales aumentaran en 5.0% aproximadamente, el proceso contrario se dió en el renglón de bienes manufacturados, cuya importancia mundial se redujo en aproximadamente 4.0%. Por su parte las exportaciones de productos primarios de los países en desarrollo, retrocedieron 4.1%, lo mismo que las de combustibles las cuales disminuyen en 3.4%; en cambio, las exportaciones de bienes manufacturados aumentaron en 5.0% entre los años considerados. En el caso de los países socialistas salvo las exportaciones de combustibles (que aumentaron 5.7%), su presencia en los demás rubros a lo largo del período se mantiene sin cambios relevantes.

### 3.2 El comercio exterior de América Latina.

El título de este trabajo, nos obliga a dar especial atención a la posición de esa área dentro del comercio mundial; así como a su comercio intrazonal.

#### 3.2.1 Tendencias generales



El período de crecimiento más dinámico del comercio de América Latina, tuvo lugar en la década 1971-1980, cuando sus exportaciones crecieron 20.2% como promedio anual y las importaciones 21.1% también como promedio anual; en 1981-1982, las primeras descendieron 1.5% respecto al nivel alcanzado en 1980 y las segundas 5.9% (ver cuadro número 8).

El avance de las mencionadas variables en el período -- 1971-1980; tuvo su origen en el incremento que registraron desde 1973 los precios del petróleo, fenómeno que, si bien, impactó desfavorablemente las importaciones de los países latinoamericanos no productores del energético, incrementó los ingresos de las naciones petroleras del área. Por otra parte, en los favorables resultados del período que nos ocupa, participaron muy especialmente los países miembros de la entonces Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), hoy Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), siendo poco relevante la presencia de los países miembros del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y de importancia intermedia la de las naciones que integran la Comunidad del Caribe (CARICOM) y la de otras naciones que no están adheridas a ningún proceso integracionista.

En efecto, mientras que en 1963 las exportaciones de la

ALALC significaron el 72.7% de las exportaciones totales de América Latina, las del MCCA sólo representaron el 5.7% y las de los restantes países del subcontinente el 21.6%. Para 1982, la participación de las exportaciones de la ALADI ascendió al 73.2% la del MCCA disminuyó al 3.5% y la de otros países latinoamericanos le correspondía el 23.3%. En el caso de las importaciones, se observa un proceso similar: las importaciones de la ALALC en 1963, significaron el 62.6%, las del MCCA 7.8% y las de los países restantes 18.5%; para 1982, la participación de la ALADI fué del 66.8%, la del MCCA 4.4% y la de los restantes países del 28.8% (ver el cuadro número 9).

En el período 1963-1982 los saldos del comercio exterior de América Latina le fueron adversos, los que conjugaron diversos resultados por áreas geográficas: el comercio con Estados Unidos y Canadá mostró déficit en 1968, 1970 y 1980-1981 y superávit en 1963, 1973-1979 y 1982; con Europa Occidental, los saldos negativos correspondieron a los años 1968, 1973-1975 y 1977-1979, en cambio, durante 1963, 1970, 1976 y 1980-1982 los resultados fueron favorables.

El comercio exterior de América Latina con los países del Este le fué adverso en 1963, 1968 y 1982, mostrando signo po

sitivo en 1970 y 1973-1981. Por último, su intercambio comercial con los países en desarrollo exportadores de petróleo favoreció a los países latinoamericanos en todos los años del período 1963-1982 (ver cuadro número 10).

Los principales socios comerciales de América Latina son Estados Unidos y Canadá, países que en 1963 absorbieron el 38.3% de sus exportaciones, y en 1982 el 38.6%; el segundo lugar lo ocupan los países de Europa Occidental, cuya participación en sus ventas, pasó de 35.1% en 1963 al 23.1% en 1982. En tercer lugar están los países en desarrollo no exportadores de petróleo, los que adquirieron el 16.7% de los envíos latinoamericanos en 1963 y el 23.0% en 1982, porcentajes que indican un avance del intercambio, derivado, en buena medida, de los aumentos registrados en el precio del petróleo. Las ventas de América Latina a los países de economía centralmente planificada pasaron del 4.9% en 1963 al 6.5% en 1982. El resto del mundo tiene poca relevancia en las exportaciones latinoamericanas (ver cuadro número 11).

En lo que respecta a las importaciones, también son Estados Unidos y Canadá los socios comerciales más relevantes, al proveer el 38.7% de su demanda en 1963 y el 31.8% en 1982; Euro-

pa Occidental segundo proveedor, cubrió 29.7% de las importaciones en 1963 y el 18.3% en 1982. Los abastecimientos de los países en desarrollo exportadores de petróleo, representaron el 10.3% en 1963, el 6.9% en 1970 y el 19.6% en 1982; también la tendencia de las compras de América Latina a los países en desarrollo no petroleros es al alza, correspondiéndoles a dichos países el 10.0% de las adquisiciones latinoamericanas en 1963 y el 16.2% en 1982. Cabe destacar que las adquisiciones provenientes de los países del Este no representaron cambios significativos, siendo del orden del 0.2% entre 1963 y 1982.

### 3.2.2. El comercio intrazonal:

En el caso del Mercado Común Centroamericano (MCCA), el intercambio intrazonal analizado a través de sus exportaciones, nos muestra que de 1970 a 1975 registraron un avance del 13.4% como promedio anual, porcentaje que de 1976 a 1980 aumenta al 15.4%, para descender al (-)14.9% en el bienio 1981-1982 y nuevamente bajar 11.8% en 1983 (ver cuadro número 12).

Si desagregamos las cifras porcentuales por países, observamos un considerable predominio de las exportaciones de Gua-

temala, las que a partir de 1980 representaron un poco más del 45.0% del comercio de la zona; en cambio, Honduras fué el país con menor participación 8.5% en el mejor de los casos. En 1982 y 1983 las ventas de Guatemala a los restantes países de la zona tienden a disminuir, lo mismo acontece con Nicaragua a partir de 1980, cuya participación pasa del 17.2% en 1975 a 6.9% en 1980, a 7.4% en 1981 y a 5.5% en 1983, situación que obedece a los trastornos del aparato productivo y a los desequilibrios causados por la guerra civil iniciada en 1979.

Una situación semejante registran las ventas de El Salvador, las que después de representar el 26.4% en 1975, en 1980 sólo participaron con el 16.3%. La explicación a este comportamiento se encuentra en la turbulenta situación política que vive ese país desde 1980, por lo que el consumo doméstico está siendo satisfecho con la oferta de otros países centroamericanos, en especial Guatemala. Por último, a partir de 1980 las exportaciones de Costa Rica representaron un poco más del 20.0%, proporción que supera incluso a la de El Salvador (ver cuadro número 13).

En cuanto a la evolución de las exportaciones, los países con un crecimiento más dinámico son; Guatemala, Honduras y Costa Rica. Para Guatemala, la tasa anual de crecimiento de sus

exportaciones se movió de 10.5% en 1970-1975 a 25.1% en 1976- -- 1980, en tanto que las ventas de Honduras registraron un avance considerable al pasar de 8.1% a 25.0% en los períodos considera- dos; las de Costa Rica mantuvieron un ritmo del 18.0% en ambos - períodos. Situación distinta presentan Nicaragua y El Salvador, - pues la tasa de crecimiento de las ventas del primero disminuyó de 15.0% en 1970-1975 a (-)4.0% en 1976-1980; en el caso de El - Salvador, los cambios fueron menos drásticos al contraerse sus - exportaciones de 14.0% a 4.8% durante los períodos mencionados.- De 1981 a 1983, la región en su conjunto registra una caída en - el nivel de intercambio intrazonal (ver cuadro número 14).

Las causas de esta caída son bien conocidas, Centroaméri- ca atraviesa por una profunda crisis económica y política \*. En - Nicaragua, durante la década de los setentas, convergen diversos factores que van a influir en el cambio de estructura económica y política de dicho país; en lo económico a la caída de la inver- sión (elemento generalizador de la paralización de las activida- des económicas productivas), se suman el alza en el precio de -- los productos básicos de subsistencia, el déficit gubernamental,

---

\* Aquí solamente nos interesa señalar algunos de los elementos explicativos de la crisis económica y política por la que -- atraviesan Nicaragua y El Salvador. Para fines de una amplia información, consúltense los textos indicados en la biblio- grafía de este trabajo.

la reducción en los precios de los productos tradicionales de exportación y el impacto de la crisis económica internacional de 1975.

En lo político, el auge de las luchas populares y las pugnas interpartidista (conservadores contra liberales) e interburguesa (grupo somocista contra la burguesía nicaraguense) son los elementos que provocan serias modificaciones en la composición y poder de negociación de la dictadura somocista.

Lo anterior, confluye en la contracción de la actividad económica, provocando un descenso del Producto Interno Bruto (PIB), el que después de aumentar 5.1% en 1975, se reduce a (-) = 1.6% en 1980<sup>\*</sup>; desde luego la contracción de la actividad económica, se extendió a las exportaciones, propiciando el descenso de las mismas.

En El Salvador, la disminución del volumen de la inversión interna bruta que se observó en 1977, 1979, 1981 y 1982 condujo a una disminución en el ritmo de crecimiento del sector in-

---

\* Tasa de crecimiento calculada en base a la información que aparece en BID-INTAL. Progreso económico y social en América Latina. Integración Económica. Washington, D. C., 1984.

dustrial, llegando incluso al cierre de 102 fábricas en el período de 1979-1982; además, la baja del precio internacional del café (cuyas ventas representan más del 50.0% del valor total de las exportaciones de El Salvador) son las principales variables que explican el decremento en el ritmo de crecimiento de las exportaciones de El Salvador. A las que se deben agregar la inestabilidad política derivada de la presencia de los intereses de la oligarquía agroindustrial, comercial y financiera, iniciándose en 1972 un proceso de inestabilidad política, el que, se agudiza en 1979 con el establecimiento de la Junta Cívico Militar, proceso que se agrava en 1980, mostrando la gran capacidad movilizadora del pueblo salvadoreño, la que se ha plasmado en tomas de tierra, manifestaciones multitudinarias, operaciones político-militares en contra de los ministerios de la Junta de Gobierno; también han estado presentes en el panorama político las pugnas inter-clase dominante, en las que los sectores más conservadores de la burguesía tratan de restaurar el orden político.

Para la comunidad del Caribe (CARICOM), la presencia de un arancel externo común tenía un doble objetivo: aplicar una política proteccionista común, tendiente a fomentar el desarrollo industrial del área y liberar el comercio intra-caricom, fomentando la dinámica del intercambio de la región. Durante los pri-



meros seis años de la década de los setenta (1970-1976), las exportaciones intrazonales crecieron a una TAC del 24.0%, ritmo -- que en años posteriores (1977-1982) decrece al 10.2% probablemente como consecuencia de la crisis energética y la recesión económica mundial de 1980-1982. No obstante, es relevante el hecho de que el comercio intrazonal creció a un ritmo más elevado que el de sus exportaciones mundiales (ver cuadro número 15).

Es interesante destacar que en el período 1970-1976, el comercio intrazonal de los países integrantes, con excepción de Trinidad y Tobago, aumentó más rápidamente que sus ventas al resto del mundo. En el lapso 1977-1982 afloja el ritmo de crecimiento, pero, en términos generales este continúa siendo más elevado al observado por las ventas a mercados foráneos.

La desaceleración del comercio intrazonal, refleja en -- parte la política de Trinidad y Tobago a establecer precios preferenciales en el aprovisionamiento de petróleo, asfalto y fertilizantes a los demás países de la región. Otros factores fueron las fluctuaciones de la demanda y la baja en los precios internacionales del azúcar y la bauxita y el hecho de que a partir de 1976 se presenta en la región un fuerte desequilibrio en la balanza de pagos que lleva a dichos países a reducir sus compras -

intrazonales, haciendo uso de las disposiciones del artículo 28 del Tratado de la Comunidad del Caribe (31).

El artículo en cuestión estipula que cuando un país miembro enfrente dificultades en su balanza de pagos, podrá hacer uso de restricciones cuantitativas a las importaciones procedentes de otros países miembros; en base a esta disposición, Jamaica y Guyana influyeron notablemente en el descenso del nivel del intercambio intrazonal (ver cuadro número 16).

Por otro lado, los beneficios del comercio intra-caricom, se han concentrado en los países de mayor desarrollo económico; como puede observarse en el cuadro número 17, la proporción de las exportaciones intrazonales que corresponde a Trinidad y Tobago entre 1970 y 1982 oscila entre el 52.3% y el 58.7%; Jamaica y Guyana participaban con porcentajes que variaban de 21.1% al 31.8% de las exportaciones intrazonales en los años indicados, siendo poco relevante la participación de los restantes países de la región.

---

(31) Véase CEPAL. Integración y cooperación regionales en los ochenta. Naciones Unidas, Santiago de Chile, 1982 y BID/INTAI. El proceso de integración en América Latina en 1980. Buenos Aires 1981.

Para la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio - - (ALALC), la expansión del comercio intrazonal, medido a través de las exportaciones, fué de 15.4 veces entre 1960 y 1979, pasando de 566.6 a 8586.9 millones de dólares; en tanto que las exportaciones hacia el resto del mundo aumentaron en el mismo período 11.4 veces, al incrementarse de 7344.8 a 57438.9 millones de dólares, dicho incremento permitió un avance en la participación de América Latina en el comercio mundial de 7.7% en 1960 y de -- 14.9% en 1979 (ver cuadro número 18).

El comercio intrazonal de los países participantes de la ALALC, salvo en el período 1976-1978, medido a través de las exportaciones, crece a un ritmo mayor que las exportaciones mundiales de cada país. Esto se debe a que durante los primeros diez - años de vida de la ALALC (1960-1970), las negociaciones de des--gravación arancelaria tuvieron un fuerte impacto sobre los niveles de intercambio intrazonal; situación que hacia 1975 tiende a estancarse, justamente cuando empieza a declinar el nivel de negociaciones arancelarias de los países miembros de la ALALC <sup>(32)</sup>. Entre las razones del descenso en el nivel de desgravación arancelaria, podemos mencionar la especulación por parte de algunos países en los niveles y productos de dicha desgravación y la es-

---

(32) Ver la página 151 del presente trabajo.

peculación en la aplicación de algunos principios, como el de "nación más favorecida" ó el de "reciprocidad". Además el mecanismo de negociación en que descansaba la desgravación arancelaria que era producto por producto, pronto encontró serias dificultades, ya que la importancia comercial de las concesiones variaba de país a país y de producto a producto, generando un ambiente especulativo y de estancamiento en dichas negociaciones.

El que se presenten diferencias considerables entre la TAC de las exportaciones mundiales y las intrazonales, se debe a diversos factores como son: el ingreso en años posteriores a la fundación de la ALALC de Venezuela y Bolivia; el trato de liberación en listas de ventajas no extensivas, lo cual, beneficia a los países de menor desarrollo relativo. Esta diferencia se acentúa aun más por países; en efecto, mientras que la TAC de las exportaciones intrazonales de Argentina en el período 1961-1965 -- fué del 21.7%, la de las exportaciones mundiales ascendió al -- 11.6%; en el período 1971-1975 las primeras crecieron 15.6% y -- las segundas 10.8%. En el caso específico de México, sus exportaciones a la zona se incrementaron 41.4% en tanto que las mundiales lo hicieron 9.9%; para 1971-1975 las primeras crecen a un -- ritmo del 25.1% y las segundas lo hacen al 24.1%, la presencia de México en el comercio mundial con una alta participación in--

trazonal no es casual; no olvidemos que Argentina, Brasil y México son los principales promotores de la integración en América - Latina. Ahora bien, si excluimos a Paraguay durante 1971-1975, - veremos que la TAC de las exportaciones intrazonales en la mayoría de los países crece más rápidamente que las exportaciones -- mundiales. También podemos ver, que los períodos más dinámicos - del comercio intrazonal son los de 1961 a 1965 y de 1971 a 1975 (ver cuadro número 19).

El análisis sectorial de la estructura de las exportaciones intrazonales también presenta cambios significativos: mien-- tras el promedio de las exportaciones de manufacturas en 1961 -- fué del 32.13, en 1976 ascendió al 47.2%; en tanto que las de -- los productos no manufacturados descendieron de 50.7% a 33.9% -- en los años mencionados (ver cuadro número 20).

Al desaparecer en 1983 la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y ser sustituida por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) <sup>\*</sup>, el comercio intrazonal se contrae, afectando especialmente las ventas de Argentina y Brasil, - las que fueron inferiores a las cifras de 1981; en cambio sus ex

---

\* En agosto de 1980 los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), se reagruparon en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

portaciones extrazonales crecen a un ritmo mayor con excepción - de México, Venezuela y Bolivia, se observa un proceso similar en los demás países, situación que se acentúa si observamos el ritmo de crecimiento del comercio intrazonal (ver cuadro número 21).

## CONCLUSIONES

10.- El análisis anterior muestra que durante 1980-1984 el comercio mundial ha perdido el dinamismo que lo acompañó en la década de los setentas, el que estuvo basado en el incremento observado por los precios del petróleo desde 1973, situación que se revierte a partir de 1979. Durante 1973-1980, crecen --- más rápidamente las exportaciones de los países en desarrollo - exportadores de petróleo y no exportadores de petróleo (32.3% - y 20.8%) que las de las regiones desarrolladas (17.6%). En ese - mismo período, los países en desarrollo no exportadores de petróleo y los países del Este, aumentan de manera significativa sus ventas a los países del Tercer Mundo exportadores de petróleo.

20.- Durante la década de los ochenta, la posibilidad - de expandir las exportaciones de productos primarios de los países en desarrollo hacia los países desarrollados, se vuelve cada vez más reducida; con lo que aumenta la brecha comercial entre ambas regiones.

30.- Según las estimaciones que hemos presentado, éstas nos permiten contemplar dos posibles alternativas para diversificar las exportaciones de América Latina. La primera ofrece la perspectiva de dinamizar las exportaciones hacia los países en desarrollo no exportadores de petróleo, ya que entre los años - 1963-1982 la participación de las exportaciones de América Latina en las exportaciones mundiales a esa región tendieron a aumentar, observando durante 1982 un porcentaje similar a las que se destinan a Europa Occidental (23.0% contra un 23.1%). En cambio, durante estos años la proporción de las exportaciones a América del Norte, no tuvieron una variación significativa, lo cual, hace pensar que la aplicación de medidas proteccionistas será el principal instrumento que habrá de utilizar Estados Unidos contra las exportaciones de América Latina; refuerzan lo antes dicho la aprobación de la Ley de Comercio y Aranceles de los Estados Unidos en 1984 con lo cual la aplicación de cuotas de importación a productos como el acero, cobre, partes automotrices y textiles serán decisión del presidente Reagan. Además, hay que recordar que en 1986 la balanza comercial de los Estados Unidos vuelve a registrar saldo deficitario, ante lo cual, la posibilidad de que América Latina aumente las exportaciones a los Estados Unidos, se reduce.



Bajo el ambiente neo-proteccionista, la concertación de acuerdos multilaterales, -segunda perspectiva- entre América Latina y las regiones en desarrollo, será un instrumento que permita diversificar y aumentar la proporción de sus exportaciones en el mercado mundial. En mi opinión, el papel de las zonas de integración puede ser un factor determinante en el cumplimiento de estos objetivos.

4o.- De mantenerse el persistente proteccionismo, el crecimiento del comercio mundial se obstaculizará, y la ventaja comparativa producto de la reconversión industrial antes que un instrumento de regulación y diversificación de las relaciones comerciales entre los distintos países será, un concepto carente de validez.

EXPORTACIONES MUNDIALES

(millones de dólares)

Años	Valor	T.A.C.
1960	129	
1970	312	9.2
1980	1989	20.4
1982	1844	- 3.7
1984	1915	0.9

Fuente: Elaborado con base en la información que aparece en Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (G.A.T.T.) El Comercio Internacional en 1985. Ginebra, Suiza (también se consultaron otros años).

CUADRO NO. 2

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES POR PRINCIPALES REGIONES ECONOMICAS

(tasa anual de crecimiento T.A.C.)

Regiones económicas	1963-1973	1974-1980	1981-1982
1) Países desarrollados	14.7	17.6	- 3.4
2) Países en desarrollo, exportadores de petróleo	16.5	32.3	-13.8
3) Otros países en desarrollo	11.7	20.8	-0.06
4) Países del Este	11.8	17.6	4.1
Otros países	11.8	14.6	- 3.4

Fuente: Elaborado con base en la información que aparece en Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (G.A.T.T.) El Comercio Internacional en 1983. Ginebra Suiza. (también se usaron otros años)

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES POR PRINCIPALES REGIONES

(tasa anual de crecimiento)

	Países Desa rrollados. ----- -----	Países en De sarrollo ex portadores - de petróleo	Países en De sarrollo no exportadores de petróleo	Países del Este. -----	
I	Países Desarrollados				
	1963-1973	15.4	14.9	11.4	16.2
	1974-1982	11.3	24.4	14.0	12.5
II	Países en desarrollo exportadores de pe-- tróleo				
	1963-1973	16.8	-.-	13.3	-.-
	1974-1982	19.1	13.0	25.0	19.6
III	Países en desarrollo no exportadores de - petróleo				
	1963-1973	11.6	-.-	12.5	7.2
	1974-1982	14.2	28.4	18.1	15.8
IV	Países del Este				
	1963-1973	14.9	-.-	8.8	10.6
	1974-1982	15.6	23.1	15.7	12.5

Fuente: Elaborado con base en Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (G.A.T.T.) El Comercio Internacional en 1983, Ginebra Suiza (también se usaron otros años).

(-.-) No hay información.

CUADRO NO. 4

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES POR SECTOR PRODUCTIVO

(tasa anual de crecimiento)

Exportaciones mundiales	1960-1970	1971-1980	1981-1982	1981-1984
1) Productos agropecuarios	4.8	16.7	- 4.8	- 1.6
(a)				
2) Productos minerales	9.3	27.2	- 6.8	- 5.4
3) Productos manufacturados	11.5	19.1	- 1.9	1.2

( a ) incluye combustibles y metales no ferrosos.

Fuente: Idem. Cuadro número 1.

CUADRO No. 5

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES POR SECTOR PRODUCTIVO

(Participación en el valor de las exportaciones mundiales)

	1960	1970	1980	1982	1984
Productos agropecuarios	32.0	21.0	15.2	14.9	14.9
Productos minerales	16.8	16.7	28.9	27.1	24.1
Productos manufacturados	51.2	62.3	55.8	58.0	61.0

Fuente: Elaborado con base en Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (G.A.T.T.) El Comercio Internacional en 1985 Ginebra, Suiza. -- (también se usaron otros años).

CUADRO NO. 6

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES POR PRINCIPALES REGIONES ECONOMICAS

(porcentaje respecto a las exportaciones mundiales totales)

	Regiones Indus- triales.	Países en desa- rrollo exporta- dores de petró- leo.	Otros países en desarro- llo.	Países del Este	Otros países.
	----- EXP.	----- EXP.	----- EXP.	----- EXP.	----- EXP.
1963	64.0	5.9	14.7	12.1	3.3
1968	67.6	5.9	12.5	11.4	2.7
1970	69.1	5.7	12.2	10.5	2.5
1973	68.1	7.3	11.9	10.0	2.7
1974	62.7	14.5	12.0	8.6	2.2
1975	64.0	12.7	11.3	7.8	2.2
1976	62.8	13.5	12.0	9.5	2.1
1977	62.8	13.1	12.3	9.7	2.1
1978	64.9	11.2	12.2	9.7	2.0
1979	64.1	13.2	12.5	8.2	2.1
1980	61.1	15.0	12.9	9.0	2.1
1981	61.0	13.9	13.7	9.4	1.9
1982	61.6	12.0	13.9	10.5	2.0

Fuente: Elaborado con base en la información que aparece en Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (G.A.T.T.) El comercio internacional en 1983. Ginebra Suiza. (también se utilizaron otros años).

CUADRO NO. 7.

EXPORTACIONES MUNDIALES POR PRINCIPALES AREAS ECONOMICAS Y TIPO DE PRODUCTOS

(porcentaje respecto a las exportaciones mundiales)

Región Económica	1970	1975	1980	1981	1982	1983
1) Países desarrollados						
Productos primarios <sup>(a)</sup>	56.3	60.0	62.0	61.5	60.9	60.9
Combustibles	25.6	16.6	17.9	19.4	21.8	23.3
Bienes manufacturados	82.6	83.7	82.1	80.7	80.0	78.7
2) Países en desarrollo *						
Productos primarios	33.1	29.8	29.4	28.8	28.9	29.0
Combustibles	63.9	74.7	72.3	69.9	64.9	60.5
Bienes manufacturados	6.9	6.3	9.2	10.8	10.9	11.9
3) Países del Este						
Productos primarios	10.6	10.3	8.6	9.7	10.2	10.0
Combustibles	10.5	8.8	9.7	10.7	13.3	16.2
Bienes manufacturados	10.5	9.9	8.6	8.5	9.1	9.5

(a) Incluye alimentos y materias primas.

\* Incluye a los países en desarrollo exportadores de petróleo.

Fuente: Elaborado en base al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (G.A.T.T.) El comercio internacional en 1984. Ginebra Suiza (se usaron varios años).



CUADRO NO. 8

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE AMERICA LATINA

(tasa anual de crecimiento)

Años	Exportaciones	Importaciones
1963-1970	6.1	9.2
1971-1980	20.2	21.1
1981-1982	- 1.5	- 5.9

Fuente: Elaborado con base en la información que aparece en Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ( G.A.T.T.) El Comercio Internacional en 1983, Ginebra Suiza (también se usaron otros años).

CUADRO NO. 9

PARTICIPACION PORCENTUAL <sup>(1)</sup> DEL COMERCIO EXTERIOR DE LAS PRINCIPALES  
 =====  
 AREAS ECONOMICAS DE AMERICA LATINA  
 =====

Región Económica	1963	1970	1980	1982
1) Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).				
Exportaciones	72.7	71.9	73.3	73.2
Importaciones	62.6	63.6	69.5	66.8
2) Mercado Común Centroamericano (MCCA).				
Exportaciones	5.7	6.4	4.0	3.5
Importaciones	7.8	6.6	5.0	4.4
3) Resto de América Latina <sup>(2)</sup>				
Exportaciones	21.6	21.7	22.7	23.3
Importaciones	18.5	29.8	25.5	28.8

Notas: (1) Porcentaje en relación a las exportaciones e importaciones totales de las áreas económicas que se toman en cuenta.

(2) Se excluye a Estados Unidos y Canadá.

Fuente: Elaborado en base a la información que aparece en United Nations Organization. Yearbook of international trade statistics. - ( se usaron varios años).

CUADRO NO. 10

SALDOS COMERCIALES DE AMERICA LATINA CON LAS PRINCIPALES REGIONES ECONOMICAS

(en millones de dólares)

Años	América Latina.	América del Norte	Europa Occidental	Países en Desarrollo exportadores de petróleo.	Otros países en desarrollo	Países del Este	Países no especificados.
1963	1500	530	1055	(-) 955	905	(-) 195	50
1968	(-) 650	(-) 390	(-) 5	(-) 1100	1065	(-) 220	20
1970	(-) 1045	(-) 850	110	(-) 1100	775	60	30
1973	(-) 1435	395	(-) 70	(-) 3485	1680	460	165
1974	(-) 4305	3970	(-) 1230	(-) 9770	3610	805	255
1975	(-) 9105	50	(-) 2880	(-) 9200	2895	1400	485
1976	(-) 6925	2120	230	(-) 11260	2345	965	500
1977	(-) 6230	4090	(-) 110	(-) 11315	2380	1330	100
1978	(-) 5250	1715	(-) 1945	(-) 7515	3275	1860	330
1979	(-) 8545	1225	(-) 1170	(-) 11915	4105	1395	395
1980	(-) 14970	(-) 1105	1055	(-) 20699	5805	2275	999
1981	(-) 9040	(-) 1575	2065	(-) 16230	7445	2505	260
1982	(-) 4114	5775	4295	(-) 17880	6465	(-) 1689	190

Fuente: Elaborado en base a la información que aparece en Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (G.A.T.T.) El Comercio Internacional en 1982. Ginebra Suiza 1983 (además se usaron otros años).

ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR DE AMERICA LATINA CON LAS PRINCIPALES  
 =====  
REGIONES ECONOMICAS  
 =====

(porcentaje respecto a las exportaciones e importaciones totales de  
 América Latina)

Región Económica	1963	1970	1973	1980	1982
América del Norte					
Exportaciones	38.3	36.7	37.4	36.7	38.6
Importaciones	38.7	39.3	34.4	33.1	31.8
Europa Occidental					
Exportaciones	35.1	32.1	28.6	24.1	23.1
Importaciones	29.7	29.7	27.5	20.3	18.3
Exportaciones	3.8	5.7	5.4	4.0	4.7
Importaciones	3.2	5.8	7.0	6.2	5.7
Países en desarrollo expor- tadores de Petróleo					
Exportaciones	0.5	1.0	1.8	4.2	3.4
Importaciones	10.3	6.9	12.9	20.5	19.6
Otros países en desarrollo					
Exportaciones	16.7	17.4	19.0	22.3	23.0
Importaciones	10.0	12.1	12.7	14.9	16.2
Países del Este					
Exportaciones	4.9	6.3	6.3	7.1	6.5
Importaciones	7.6	5.6	4.6	4.4	7.8
Países no especificados					
Exportaciones	0.9	0.8	1.5	1.6	0.8
Importaciones	0.5	0.6	0.9	0.6	0.6

Fuente: Elaborado con base en la información que aparece en Acuerdo General so-  
 bre Aranceles Aduaneros y Comercio (G.A.T.T.) El Comercio Internacio-  
nal. (varios años) Ginebra Suiza.

CUADRO NO. 12

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES INTRAZONALES DEL MCCA.

(millones de dólares)

Años	Valor	T.A.C.
1970	286.3	
1975	536.4	13.4
1980	1099.7	15.4
1982 (1)	795.5	(-) 14.9
1983 (2)	755.8	(-) 11.8

Notas: 1) = preliminar.  
 2) = valor estimado según la Secretaría permanente (SIECA).

Fuente: Elaborado con base en INTAL. El proceso de integración de América Latina en - - 1983. Buenos Aires 1984.

ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES INTRAZONALES DE LOS PAISES  
MIEMBROS DEL MERCADO COMUN CENTROAMERICANO (MCCA)

Países	1970	1975	1980	1981	1982 <sup>(1)</sup>	1983 <sup>(2)</sup>
Guatemala	35.7	31.4	46.8	46.3	45.1	41.9
El Salvador	25.8	26.4	16.3	17.4	20.1	20.1
Honduras	6.3	5.0	7.4	5.7	6.7	8.5
Nicaragua	16.1	17.2	6.9	7.4	6.5	5.5
Costa Rica	16.1	20.0	22.6	23.2	21.6	24.0

Notas 1) con base en cifras preliminares.  
 2) con base en cifras estimadas.

Fuente: Elaborado con base en INTAL. El proceso de integración de América Latina en 1983. Buenos Aires 1984.

CUADRO NO. 14

EXPORTACIONES INTRAZONALES DE LOS PAISES MIEMBROS DEL MCCA

(tasa anual de crecimiento)

Países	1970-1975	1976-1980	1981-1982 <sup>(1)</sup>	1981-1983 <sup>(2)</sup>
Guatemala	10.5	25.1	(-) 16.5	(-) 14.9
El Salvador	14.0	4.8	(-) 5.5	(-) 5.5
Honduras	8.1	25.0	(-) 19.2	(-) 7.4
Nicaragua	15.0	(-) 4.0	(-) 17.0	(-) 18.0
Costa Rica	18.4	18.3	(-) 16.9	(-) 10.0

Notas : 1) con base en cifras preliminares.  
2) con base en cifras estimadas.

Fuente: Elaborado con base en INTAL. El proceso de integración de América Latina en 1983. Buenos Aires 1984.

CUADRO NO. 15

EXPORTACIONES MUNDIALES E INTRAZONALES DE LA COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM)

(millones de dólares)

	Mundiales		Intrazonales	
	Valor	TAC	Valor	TAC
1970	1057.0		82.0	
1976	3336.3	21.1	297.5	24.0
1982	4514.9	5.2	531.8	10.2

Fuente: Elaborado con base en la información que aparece en INTAL.  
El proceso de integración de América Latina en 1983. Buenos Aires 1984.



EXPORTACIONES MUNDIALES E INTRAZONALES DE LOS PAISES DE LA COMUNIDAD

DEL CARIBE (CARICOM)

(tasas anuales de crecimiento TAC)

Países	1970-1976		1977-1982	
	Mundial	Intrazonal	Mundial	Intrazonal
Barbados	13.6	24.9	19.7	20.7
Guyana	12.8	25.7	(-) 1.2	(-) 2.8
Jamaica	10.8	22.2	3.3	10.4
Trinidad y Tobago	28.9	23.7	5.6	9.5
Demás países	14.0	24.6	4.1	21.6

Fuente: Elaborado en base a INTAL. El proceso de integración en América Latina en 1983. Buenos Aires 1984.

CUADRO NO. 17

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES INTRAZONALES DE LOS PAISES  
DE LA COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM)

(porcentajes)

Países	1970	1975	1980	1982
Barbados	7.3	7.1	10.3	13.3
Guyana	15.9	16.2	10.2	8.1
Jamaica	15.9	12.5	10.9	14.8
Trinidad y Tobago	54.9	57.8	53.7	52.3
Demás países	6.1	6.5	9.9	11.5

Fuente: Elaborado con base en INTAL. El proceso de integración de América Latina en 1983. Buenos Aires 1984.

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO (ALALC), EXPORTACIONES  
 =====  
 MUNDIALES E INTRAZONALES  
 =====

(millones de dólares y tasas anuales de crecimiento TAC)

Años	Mundiales		Intrazonales		%
	Valor	TAC	Valor	TAC	
1960	7344.8		566.6		7.7
1965	9388.7	5.0	841.9	8.2	9.0
1970	12608.2	6.1	1278.3	8.7	10.1
1975	32207.9	20.6	4040.6	25.9	12.5
1979	57438.9	15.6	8586.9	20.7	14.9

Fuente: Elaborado en base a la información que aparece en:

- 1) INTAL. El proceso de integración de América Latina en 1983. Buenos Aires 1984.
- 2) CEPAL. América Latina y la estrategia internacional de desarrollo. E/CN12/947/Add.1.

EXPORTACIONES MUNDIALES E INTRAZONALES DE LOS PAISES DE LA ASOCIACION  
 =====  
 LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO (ALALC)  
 =====  
 (tasa anual de crecimiento)

Países	1961-1965		1966-1970		1971-1975		1976-1978	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Argentina	11.6	21.7	3.5	8.2	10.8	15.6	29.8	26.0
Bolivia*	14.7	-10.7	11.7	44.6	18.3	52.9	10.8	1.6
Brasil	3.3	20.0	11.4	8.5	25.9	31.6	13.4	10.6
Colombia	5.5	28.2	6.4	32.6	14.8	23.2	24.9	8.7
Chile	7.6	10.5	12.6	19.6	6.2	23.1	13.3	15.8
Ecuador	10.9	15.8	7.6	8.3	38.7	63.0	16.9	- 0.3
México	9.9	41.4	3.3	16.0	24.1	25.1	18.8	10.3
Paraguay	16.9	15.5	1.1	7.0	23.6	20.3	18.8	2.4
Perú	7.7	17.0	9.5	0.5	4.6	27.8	27.4	14.0
Uruguay	3.0	32.2	2.7	13.4	11.4	30.3	21.0	20.5
Venezuela	4.7	0.2	2.1	- 3.1	22.9	22.4	1.2	5.1

(1) = Mundiales.

(2) = Intrazonales.

\* Bolivia, Colombia, Ecuador, Paraguay y Venezuela forman parte del Grupo Andino.

Fuente: Elaborado con base a la información que aparece en Banco Interamericano de Desarrollo. Progreso Económico y Social en América Latina. Integración Económica Washington D. C. 1984.

EXPORTACIONES INTRAZONALES POR TIPO DE ACTIVIDAD DE LOS PAISES DE LA ALALC:

(porcentaje en relación a las exportaciones totales intrazonales)

Países	1 9 6 1			1 9 7 0			1 9 7 8		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
Argentina	19.5	80.3	0.2	38.0	60.8	1.2	55.2	43.7	1.1
Bolivia	21.8	43.6	34.6	3.6	50.2	46.2	7.0	36.3	56.7
Brasil	46.5	53.5		65.2	34.1	0.7	78.3	15.8	5.9
Colombia	33.8	23.0	43.2	26.3	38.6	35.1	62.1	37.8	0.1
Chile	67.4	32.3	0.3	44.7	53.3		42.2	57.6	0.3
Ecuador	14.7	85.3		27.3	68.4	4.0	38.1	13.0	48.9
México	56.4	43.6		78.0	21.8	0.2	92.0	7.5	0.5
Paraguay	21.2	78.8		39.7	60.3		54.2	45.8	
Perú	8.4	74.6	17.0	12.1	86.2	1.7	29.0	67.9	3.1
Uruguay	62.7	37.3		37.3	62.7		55.4	44.5	
Venezuela	0.2	5.1	94.7	11.2	36.3	52.5	6.2	3.0	90.8

(1) = Manufacturas. Estas se clasifican por origen industrial de acuerdo con la CIU/ Rev. 2, no incluye petróleo, derivados del petróleo, ni metales no ferrosos.

(2) = Productos no manufacturados, no incluye combustibles.

(3) = Combustibles, incluyendo: petróleo crudo, refinado y derivados del petróleo.

Fuente: CEPAL Integración y cooperación regionales en los años ochenta. Naciones Unidas Santiago de Chile 1982.

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES INTRAZONALES Y EXTRAZONALES DE LOS PAISES  
 =====  
 DE LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION ALADI  
 =====  
 (tasa anual de crecimiento TAC)

Países	1 9 8 1		1 9 8 2		1 9 8 3	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
Argentina	- 5.4	19.4	-13.0	-17.5	-37.0	12.5
Bolivia	15.6	-14.5	- 6.4	-18.4	- 9.8	-26.8
Brasil	22.0	13.5	-32.8	- 7.4	-27.5	14.4
Colombia	2.7	-29.5	1.2	1.4	-50.9	3.5
Chile	-25.5	5.3	-36.0	9.4	-36.0	8.6
Ecuador	- 4.0	6.4	- 7.0	-21.4	-28.1	9.5
México	58.9	40.9	- 3.6	- 1.8	13.9	2.7
Paraguay	5.0	- 7.6	11.6	13.8	-34.1	- 2.4
Perú	-27.5	- 2.6	-30.7	7.3	-10.4	- 6.1
Uruguay	-11.5	30.3	- 9.8	-18.2	-21.3	1.8
Venezuela	11.2	7.0	- 2.1	-20.0	-25.3	- 8.4
Totales	7.6	13.2	-16.5	- 8.5	-27.1	4.1

(1) = TAC de las exportaciones intrazonales de cada país.

(2) = TAC de las exportaciones extrazonales de cada país.

Fuente: Elaborado en base a INTAL. El proceso de integración en América Latina en 1983. Buenos Aires 1984.

## C A P I T U L O   I V

### LA INTEGRACION ECONOMICA, FORMAS Y EXPERIENCIAS

#### 4.1 Principales Formas

A continuación se analizan las principales formas y mecanismos de integración económica existentes a nivel mundial:

I) Zona preferencial de comercio, es la forma más simple de integración, en la que los países participantes reducen de manera parcial las tarifas arancelarias de todos los bienes de importación, conservando sus aranceles "originales" frente al resto del mundo.

II) Zona de libre comercio. Dos o más países constituyen una zona de libre comercio cuando suprimen todos los impuestos arancelarios a los bienes de importación a excepción de los servicios de capital, sin que exista un arancel común frente al resto del mundo. Esto es, la supresión de las restricciones al co--

comercio entre los países miembros, no van acompañadas del establecimiento de aranceles uniformes y de otras regulaciones sobre el comercio con terceros países; los países miembros mantienen sus tarifas nacionales y la libertad de determinar y modificar sus políticas comerciales.

III) Unión aduanera, es una asociación de dos o más países, cuyo objetivo es desgravar totalmente las importaciones de bienes (excepto los servicios y el capital). En la unión aduanera, se contempla el uso de un arancel externo común que los países miembros deben aplicar a los bienes y mercancías provenientes de otros países. La unión aduanera se diferencia de la zona de libre comercio en que, la primera hace uso de un arancel externo común y la última carece de dicho arancel.

IV) El mercado común se define como la asociación de dos o más países cuyo fin es la movilidad total de los factores productivos (capital y trabajo), aspecto que supera a la zona de libre comercio y a la unión aduanera. Otras características del mercado común son la aplicación de un arancel externo común a los países no miembros y la eliminación arancelaria entre los países participantes.



V) Una unión económica es una asociación de dos o más países, que además de aceptar las características del mercado común, pretende la coordinación de las políticas financieras, monetarias y sociales de los gobiernos participantes. En este sentido, es necesario el establecimiento de una autoridad supra-nacional, con comités y organismos que resuelvan los problemas inherentes a cada etapa de integración.

Hasta aquí, hemos definido algunas de las distintas formas de integración económica. Enseguida se analizarán las distintas experiencias de integración económica que se conoce a nivel mundial, aclarando que solamente hace referencia a la experiencia europea (analizando a la Asociación Europea de Libre Comercio; al Benelux y a la Comunidad Económica Europea ) y a la de América Latina, (en donde analizamos la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio ALALC; el Mercado Común Centroamericano MC CA y la Comunidad del Caribe (CARICOM) sin que se pretenda negar la importancia de alguna otra experiencia como la africana, sólo que, en el ámbito internacional las experiencias europea y latinoamericana son las más importantes.

#### 4.2. La experiencia Europea

#### 4.2.1 La Asociación Europea de Libre Comercio (A.E.L.C.)

La Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), fué fundada en 1959\* bajo la firma del Convenio de Estocolmo, con la participación de Australia, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suecia, Suiza, Reino Unido y posteriormente Finlandia. La AELC tiene como autoridad legislativa a la Convención de Estocolmo; el Poder Ejecutivo recae en el Consejo de Ministros que actúa por votación unánime y sólo en casos específicamente determinados por voto mayoritario. Además cuenta con una junta directiva constituida por un representante de cada país miembro, la que se encarga de aplicar el convenio y plantear propuestas y recomendaciones al Consejo de Ministros.

El Convenio de Estocolmo prohíbe las restricciones cuantitativas y, la aplicación de derechos a la exportación; los monopolios, incluso la discriminación comercial en beneficio de las empresas públicas y la ayuda gubernamental que deforme o amenace con deformar la competencia dentro del área; los países miembros están facultados a mantener la tarifa arancelaria que consideren

---

\* Las reuniones empezaron a fines de mayo de 1959, y el 21 de junio se había aprobado un bosquejo del plan a nivel ministerial. El 20 de noviembre del mismo año se firmó el Convenio de Estocolmo, ratificándose en 1961.

conveniente en sus transacciones comerciales; es decir, no existe una tarifa arancelaria común frente al exterior.

El siguiente cuadro muestra como evolucionó el proceso de desgravación arancelaria entre los países miembros de la AELC.

Cuadro número 4-1  
Negociaciones arancelarias en la Asociación Europea de libre comercio (A.E.L.C.).

	Calendario primitivo derechos -- AELC en tanto -- por ciento del -- derecho base.	Fecha	Calendario efectivo derechos -- AELC en tanto -- por ciento del -- derecho base.	Fecha
	80	1.7.60	80	1.7.60
	70	1.6.62	70	1.7.61
Calendario primitivo según el artículo 3 de la Convención de Estocolmo.	60	1.7.63	60	1.3.62
	50	1.1.65	50	31.10.62
	40	1.1.66	40	31.12.63
	30	1.1.67	30	31.12.64
	20	1.1.68	20	31.12.65
	10	1.1.69	0	31.12.66
	0	1.1.70	-	31.12.66

Fuente: Swan Dennis. La economía del mercado común. Ed. Alianza Universidad 1974, pág. 49.

Es fácil observar como las negociaciones programadas (calendario primitivo), fueron superadas por las negociaciones efectivas (calendario efectivo); así, mientras que para el primero de -

junio de 1962 se pensaba reducir las tarifas arancelarias un 70 por ciento, esta meta se alcanzaba un año antes (ver calendario efectivo), y mientras que para 1970 se tenía pensado terminar las negociaciones de desgravación arancelaria, éstas se lograron en 1966 (ver última columna, último renglón del calendario efectivo de negociaciones).

En la práctica, el nivel de desgravación arancelaria efectiva, superó con mucho los niveles primitivos de la Convención de Estocolmo. Sin embargo, no todo fué tan positivo como el nivel de negociaciones de las tarifas arancelarias, pues además de la carencia de un arancel externo común, a la Asociación Europea de Libre Comercio se le reprocha el haber servido como instrumento de presión hacia la Comunidad Económica Europea (CEE), ya que las ventajas recíprocas de las reducciones arancelarias no se compartían con los países de dicha comunidad.

La carencia de un arancel externo común, le dió ventajas a la Gran Bretaña frente a los demás socios, pues buena parte de las importaciones de materias primas que requiere dicha nación, provienen de sus socios del Commonwealth. Esto prueba el hecho de que la carencia de una tarifa externa común puede conducir a que uno de los socios se beneficie más que los otros, al contar con -

fuentes de abastecimiento más baratas. En síntesis, lejos de ser considerada a la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), como un modelo ideal de integración económica, ésta funciona como un club de desgravación arancelaria.

#### 4.2.2. El Benelux

La creación del Zollverein en 1834 con la participación de varios estados alemanes, constituye uno de los primeros ejemplos de una unión aduanera. Posteriormente, con el Convenio de Londres en 1944 se integra el Benelux con la participación de Bélgica, Luxemburgo y Holanda; en el Convenio se estipulaba que los tres países mantendrían un arancel externo común, en tanto que desaparecerían los derechos aduaneros al interior de la unión.

Las autoridades político-administrativas del Benelux están constituidas, por un Consejo Administrativo de Aduanas, que se encarga de asegurar la unificación de las disposiciones legislativas en materia de derechos de importación y de impuestos al consumo, para adaptarlos a los términos de la tarifa convenida; el Consejo de Unión Económica, que coordina la política comercial, ejerciendo también funciones consultivas y el Consejo de Acuerdos Co-

merciales encargado de coordinar las disposiciones comerciales con terceros países.

Hacia 1960, el Benelux había liberado totalmente de gravámenes el comercio de los países participantes y establecido un arancel externo común; además, se daba la libre movilidad de los factores productivos -capital y mano de obra- con lo cual evolucionaba hacia una unión económica.

A pesar de la facilidad con que se desarrollaron las negociaciones comerciales en el Benelux, éste tuvo que enfrentar serias dificultades entre las que figuran:

a) la renuencia de los agricultores a aceptar las implicaciones de un mercado competitivo. Para superar esta situación, se firmó en 1950, un protocolo que estipulaba que el intercambio de productos agrícolas sería regulado sobre un acuerdo de precio uniforme para los tres mercados.

b) En su etapa inicial, Holanda presentaba serias dificultades en su balanza de pagos, situación que fué superada a través de la Unión Europea de Pagos y de financiamiento otorgado por los restantes miembros.

c) Un tercer problema, fué la existencia de divergencias en las tasas impositivas externas, pues miembros éstas eran más elevadas en Bélgica, en Holanda la carga fiscal era de menor peso. - De tal manera, que una unificación en la política tributaria, llevaba a la pérdida de ingresos en un país, mientras que el otro se beneficiaba. De hecho, las divergencias en las tasas impositivas fué un problema que no encontró solución inmediata entre los países del Benelux.

#### 4.2.3. La Comunidad Económica Europea (CEE)

Con la firma del Tratado de Roma, en 1957 se daba paso a la formación de la Comunidad Económica Europea (CEE). Textualmente: - "el objeto del Tratado de Roma es liberar el comercio mútuo de -- los países participantes de todos los aranceles y otras restric-- ciones, por medio de reducciones en fechas prefijadas que se distribuyen a través de un período de doce años que terminaba el 1o. de enero de 1970" (33).

Paralela a la liberación arancelaria, la CEE introdujo una -

---

(33) Dell Sidney S. Bloques de comercio y mercados comunes. 2a. - Edición, México, Fondo de Cultura Económica 1981. pág. 95.

tarifa arancelaria común frente al exterior, la cual significó un paso importante hacia un esquema de integración más avanzado. Además del arancel externo común, se previó la libre movilidad de mano de obra, servicios y el capital y se hicieron arreglos especiales en el sector agrícola y se armonizaron las políticas fiscales y tributarias. En el Tratado de Roma se incluyen como "territorios asociados", a los territorios dependientes de los países firmantes, cuyos productos tienen libre acceso al mercado de la comunidad.

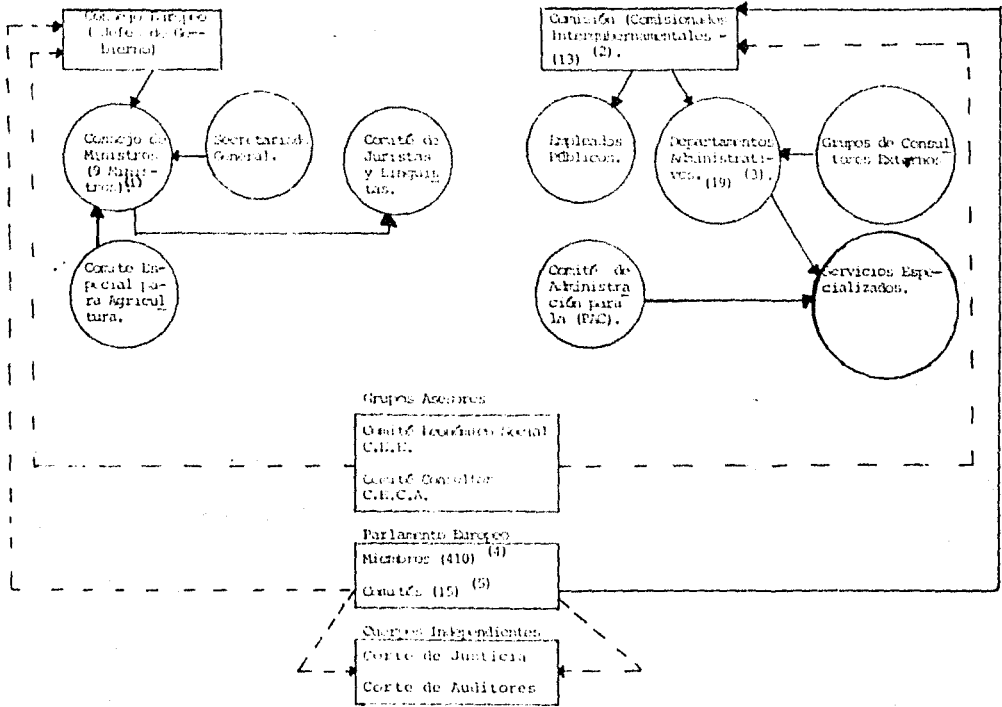
Los organismos político-administrativos son: el Consejo Europeo, la Comisión, el Parlamento Europeo y la Corte de Justicia -- (ver figura 4-1). El máximo órgano de gobierno es el Consejo Europeo el cual recoge las propuestas de la Comisión para su reglamentación; hacia el Consejo Europeo, también pueden acudir en busca de orientación el Comité Especial para la Agricultura; el Comité Económico y Social y el Comité Consultor de la Comunidad Económica del Carbón y el Acero (CECA). El Consejo Europeo a través del Consejo de Ministros se auxilia del Comité de Juristas y Lingüistas antes de tomar alguna resolución obligatoria para los países socios de la comunidad.

La Comisión se integra por representantes gubernamentales -



FIGURA 4-1

ORGANOS MAXIMOS DE GOBIERNO DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA (C. E. E.)



(1), (2), (3), (4) y (5) Entre los años 1974 y 1979 el número de ministros, comisionados, miembros y comités, era el señalado. Esto no quiere decir que - para 1985 estas cantidades sean las mismas, ya que en 1981 ingresó Grecia al Tratado de Roma y en 1985 España y Portugal.

Fuente: Elaborado con base en el esquema gráfico presentado por Weir Brown. "La Comunidad Económica Europea: implicaciones de la experiencia desde 1957 hasta 1979". En revista Integración Latinoamericana, No. 50, junio de 1981, pág. 16.

llamados comisionados; y por un gran número de empleados o funcionarios públicos de carrera (que en 1981 llegaban a 11000), los cuales se encargan de discutir y presentar ante el Consejo Europeo las propuestas y medidas económicas a las que habrán de ajustarse los países participantes. La Comisión es la responsable del funcionamiento de varias instituciones financieras y administrativas, entre otras: el Fondo Europeo de Asesoramiento y Garantía -- Agrícola; el Fondo Social; el Fondo de Desarrollo Regional y el Fondo Europeo de Desarrollo.

Otro órgano de vital importancia es el Comité Económico y Social, el que coordina las políticas económicas de los países integrantes. El Parlamento Europeo está integrado por miembros electos por los países participantes, su papel es el de proporcionar asesorías y el presupuesto de los órganos de la Comunidad. La Corte de Justicia se encarga de resolver los casos presentados por la Comisión, teniendo autoridad, no sólo en los tribunales nacionales, sino, sobre tratados y asuntos jurídicos de la comunidad.

Los avances de la CEE, se han materializado en una fuerte expansión del Producto Interno Bruto (PIB) y del comercio exterior. El primero, se incrementó de 759000 millones de dólares en 1960 a 1 billón 523000 millones de dólares en 1978 (a precios de 1975);-

y el comercio intrazonal incluyendo los servicios, pasaron de 173 billones de dólares en 1960 a 699 billones en 1978<sup>(34)</sup>.

Lo anterior pone de manifiesto los beneficios que los países integrantes de la CEE derivaron de su decisión de integrar un mercado común.

Hasta aquí, se han planteado las experiencias integracionistas de los países europeos, véamos a continuación cuál es la situación de América Latina.

#### 4.3 La experiencia Latinoamericana

La integración económica en América Latina, se inicia con el establecimiento de zonas de libre comercio, con el propósito de avanzar hacia formas más amplias de integración. A continuación se analizan el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), la Comunidad del Caribe (CARICOM) y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

---

(34) Véase Weir Brow. "La Comunidad Económica Europea: implicaciones de la experiencia desde 1957 hasta 1979". Integración Latinoamericana. Núm. 58, junio de 1981.

#### 4.3.1 El Mercado Común Centroamericano (MCCA)

Con la firma en 1960, del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, queda formalmente constituido el Mercado Común Centroamericano (MCCA) \*.

El Tratado, contemplaba la liberación arancelaria de todos los productos en un plazo de cinco años; la regulación y protección a la industria, orientándola hacia un proceso de industrialización "autónomo"; fomentar el desarrollo de la infraestructura y el transporte.

Se aceptaron como vigentes los derechos y disposiciones del Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración, además de ratificarse el Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación, comprometiéndose los gobiernos participantes a establecer una unión aduanera.

---

\* Al respecto véase: INTAL. La integración latinoamericana, Situación y perspectivas. Buenos Aires, 1965; CEPAL. "Hechos recientes en el proceso de integración latinoamericana" - Boletín Económico de América Latina. Vol. XIV, núm. 2, segundo semestre 1969; Banco Interamericano de Desarrollo. Progreso económico y social en América Latina. Integración económica. Washington, D. C. 1984; Wionczek Miguel S. Integración de América Latina. Experiencias y perspectivas. 3a. Edición Fondo de Cultura Económica, México, 1979.

En relación a los órganos de gobierno<sup>\*</sup>, la máxima autoridad política es el Consejo Económico Centroamericano (CEC), integrado por los ministros de economía cuyas funciones son las de coordinar los trabajos realizados por el Consejo Ejecutivo y tomar las medidas pertinentes en materia de integración económica y política de los países participantes; el Consejo Ejecutivo, lo forman un funcionario propietario y uno suplente de cada una de las partes contratantes, se encarga de "aplicar las medidas necesarias, a fin de asegurar el cumplimiento de los compromisos establecidos mediante este Tratado y de resolver los problemas que se susciten con motivo de la aplicación de sus disposiciones. Asimismo podrá proponer a los Gobiernos la suscripción de los convenios multilaterales que adicionalmente se requiera para alcanzar los fines de la integración económica de Centroamérica, inclusive -- una unión aduanera entre sus territorios"<sup>(35)</sup>. La Secretaría Per

---

\* En 1973 con el fin de reestructurar y perfeccionar el programa de integración económica la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA), a través de su Comité de Alto Nivel (CAN), presentó el Proyecto de -- Tratado de la Comunidad Económica y Social Centroamericana. Sin embargo, para 1980 los gobiernos centroamericanos no se habían pronunciado oficialmente sobre su contenido, razón por la cual -- el papel y funciones de los órganos de gobierno los hemos tomado de las disposiciones generales que aparecen en el Tratado General de Integración Económica Centroamericana, Managua 1960.

(35) Wionczek Miguel S. Integración de América Latina. Experiencia y perspectivas. 3a. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1979.

manente está a cargo de un Secretario General, que es nombrado - por el CEE cuyo encargo tiene una duración de tres años; sus funciones son las de coordinar, administrar y apoyar un sistema orgánico del MCCA. En este sentido, la Secretaría Permanente es la encargada de nombrar los departamentos consultores y las secciones necesarias para su funcionamiento.

Además de los órganos de carácter político, el sistema del MCCA cuenta con el apoyo de un gran número de organismos regionales "autónomos" que desempeñan actividades ejecutivas en diversos campos (ver la figura 4-2).

La Cámara de Compensación Centroamericana (CCC)\*, es "un mecanismo multilateral de compensaciones y de crédito recíproco entre los bancos centrales centroamericanos" (36) y su objeto es -- promover "el uso de monedas centroamericanas en las transacciones entre los países del Istmo, como medio para acelerar su inte

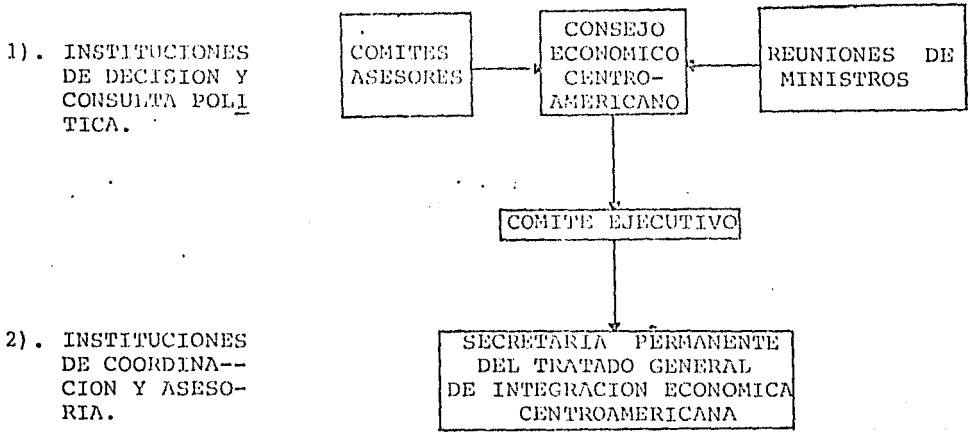
---

\* La Cámara de Compensación Centroamericana (CCC), se fundó - en 1961 con la firma del Convenio de Tegucigalpa; posteriormente, en 1964 se firmó un "nuevo" Acuerdo de Compensación Centroamericana.

(36) Lizano Eduardo. Cooperación monetaria e integración económica en el Mercado Común Centroamericano. Cemla, México 1978 págs. 56 y 57.

FIGURA 4-2

MERCADO COMUN CENTROAMERICANO



1). INSTITUCIONES DE DECISION Y CONSULTA POLITICA.

2). INSTITUCIONES DE COORDINACION Y ASESORIA.

3). INSTITUCIONES AUTONOMAS

- Consejo Monetario Centroamericano (CMCA).
- Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).
- Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá (INCAP).
- Consejo Superior Universitario Centroamericano (CSUCA).
- Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI)
- Instituto Centroamericano de Administración Pública (ICAP).
- Corporación Centroamericana de Servicios de Navegación Aérea (COCESNA).
- Comisión Técnica de Telecomunicaciones Centroamericanas (COMTELCA).
- Comisión Centroamericana de Energía (COMENER).
- Comisión Centroamericana de Transporte Marítimo (COCATRAM).

gración" (37). En su aspecto legal, no se exige la circulación -- obligada de los pagos a través de la Cámara, es decir, ésta no -- registra las transacciones bilaterales de las deudas y créditos de los países miembros.

Las autoridades de la Cámara de Compensación son el Consejo Monetario Centroamericano y la Secretaría Ejecutiva, la que coordina, ejecuta y supervisa las actividades de la Cámara.

El monto de las operaciones comerciales desarrolladas a través de la Cámara depende de la posición relativa de cada uno de los países miembros dentro de la bonanza de pagos intrarregional; de las restricciones cambiarias y de la intervención del -- sistema bancario en las operaciones comerciales. De 1962 a 1983, las operaciones compensadas aumentaron, al pasar del 48.4% en -- 1962 al 76.3% en 1983 del comercio intrazonal. Este avance es -- de mayor relevancia si se toma en cuenta el número de operaciones tramitadas en la Cámara (ver el cuadro 4-2).

Es importante señalar, que el conflicto bélico que se sustentó en 1969, entre Honduras y El Salvador, tuvo como consecuencia

---

(37) González del Valle Jorge. "Estructura y funcionamiento de la Cámara de Compensación Centroamericana". Cooperación financiera en América Latina. CEMLA, México, 1963 pág. 146.



inmediata una disminución en el monto del comercio intrazonal y en el monto de las operaciones canalizadas en la Cámara. Situación que se superó por varias razones: I) Honduras restablece -- sus operaciones comerciales a través de acuerdos bilaterales; -- II) El Salvador aumenta el ritmo de sus exportaciones a Guatemala y Costa Rica; III) el nivel del ingreso nacional (por lo menos hasta 1980 y a excepción de Nicaragua) aumenta (ver el cuadro 4-3).

No obstante, el ritmo de crecimiento de las operaciones de la Cámara de Compensación fué más dinámico durante la primera década de su creación. Lo anterior se debe principalmente a que -- después de 1967 se han presentado dificultades en el sistema de pagos intrazonales, realizándose una proporción elevada de las transacciones en monedas diferentes a las centroamericanas; al -- ya mencionado conflicto entre Honduras y El Salvador y al cambio de sistema político en Nicaragua.

Finalmente, el exámen de los saldos netos de cada país con la Cámara de Compensación es bastante diferente: casi en todos -- los años del período 1963-1973 Guatemala y El Salvador presentan saldos positivos; en cambio, Honduras, Nicaragua y en menor medida Costa Rica registran saldos deficitarios. Para 1974-1982, Gua

temala y en menor medida Costa Rica, registran saldos positivos, en tanto que los restantes países tienen una posición neta deficitaria (ver el cuadro 4-4).

En resumen, con la creación de la Cámara de Compensación -- Centroamericana se agilizaron las operaciones comerciales en el proceso de integración económica, proceso que se vió interrumpido por los conflictos locales y por la poca flexibilidad de los tipos de cambio, aspecto que durante el trayecto ha sido posible superar. Lo anterior pone en evidencia que la utilidad potencial de dicha institución en el proceso de integración es de suma importancia, lo que sugiere que los mecanismos utilizados por la CCC habrán de perfeccionarse conforme lo haga el Mercado Común Centroamericano.

#### 4.3.2. La Comunidad del Caribe (CARICOM).

En 1973 con la firma del Tratado de Chaguaramas, quedó establecida la Comunidad del Caribe (CARICOM)\* y en 1981 se crea la

---

\* Con anterioridad en 1965, con la firma del Tratado de Dicke - Dickenson Bay entre las naciones de Antigua, Barbados y Guyana se había constituido la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA).

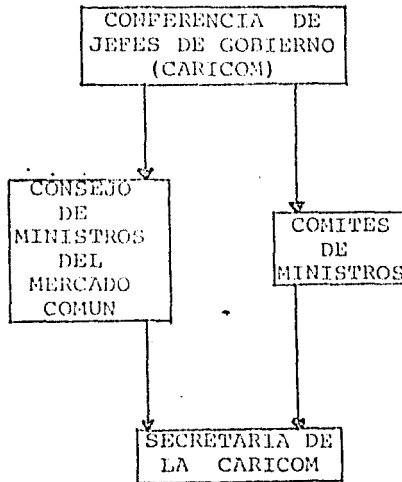
Organización de Estados del Caribe Oriental (OEEO). Ambos organismos se pueden considerar como uno solo, ya que la OEEO está integrada por los países de menor desarrollo económico de la zona. El aparato político-administrativo consiste en una Conferencia de Jefes de Gobierno, la cual toma las decisiones políticas y resuelve respecto a la aceptación de nuevos miembros. El Consejo de Ministros es el encargado de supervisar las operaciones comerciales y las tareas en distintas áreas de integración; los Comités de Ministros se encuentran facultados para formular políticas y desempeñar funciones relacionadas con el proceso de integración; además, se cuenta con la Secretaría de la Comunidad del Caribe, encargada de coordinar, asesorar y administrar el buen funcionamiento de la CARICOM y con instituciones "Autónomas" estrechamente vinculadas al proceso de integración del Caribe (vease la fig. 4-3).

Los objetivos de la CARICOM son: el establecimiento de un mercado común y la coordinación de políticas exteriores. Los órganos de gobierno aprobaron la aplicación de mecanismos que permitan la liberación del comercio intrarregional y la aplicación de un arancel externo común. En el campo financiero, en 1969, se firmó el Acuerdo Interregional de Pagos y en 1977 se creó la Cámara de Compensación Multilateral del Caribe. Véamos cuáles son --

FIGURA 4-3

COMUNIDAD DEL CARIBE

- 1) INSTITUCIONES DE DECISION Y CONSULTA POLITICA.



- 2) INSTITUCIONES DE COORDINACION Y ASESORIA.

- 3) INSTITUCIONES AUTONOMAS:

Banco de Desarrollo del Caribe (BDC)  
Cámara de Compensación Multilateral de la CARICOM  
Banco Central del Caribe Oriental  
Corporación de Alimentos del Caribe  
Empresa de Comercialización del Caribe  
Universidad de las Indias Occidentales  
Instituto de Investigación y Desarrollo Agropecuario del Caribe (CARDI)  
Oficina Meteorológica del Caribe  
Consejo de Educación Legal  
Centro de Investigación y Desarrollo del Turismo en el Caribe (CTRC).

las características y comportamientos de esta última.

Las operaciones de la Cámara de Compensación Multilateral de la Comunidad del Caribe se registran en términos de dólares y funciona en base a una línea de crédito global; es decir, la Cámara de Compensación otorga y recibe créditos de los miembros participantes. A diferencia del Mercado Común Centroamericano, en la Cámara de Compensación del Caribe, existe una liquidación semestral con la posibilidad de notificar los retrasos en la liquidación -- del período anterior de alguno de sus miembros. A pesar de que en 1983 dejó de funcionar, durante los primeros cuatro años de operación, el ahorro de divisas que permitió este mecanismo de compensación fué del 80.0% al 91.5%, manifestando de esta manera su -- efectividad en los pagos compensados de la región, y la seguridad y rapidez en el cobro de las operaciones, reduciendo costos financieros y fomentando las relaciones comerciales del área (ver el -- cuadro número 4-5).

En 1983 los Jefes de Gobierno de la CARICOM, convinieron en adoptar una serie de medidas tendientes a reorganizar y poner nuevamente en funcionamiento la Cámara de Compensación Multilateral, ya que su efectividad constituye un instrumento de apoyo eficaz -- en el proceso de integración. Lo anterior es importante, ya que --

la integración en el campo comercial podrá enfrentar las limitaciones de pagos si cuenta con un sistema financiero regional.

#### 4.3.3 La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)

En 1960 con la firma del Tratado de Montevideo (TM), quedó constituida la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) \*. El objetivo explícito del Tratado de Montevideo, es el establecimiento de una zona de libre comercio y la coordinación de esfuerzos que conduzcan al funcionamiento de un mercado común latinoamericano. La zona de libre comercio se alcanzaría con la reducción paulatina de los derechos y restricciones de cualquier orden estipulado sobre las importaciones de los productos de los países miembros en un término de doce años.

Al igual que el Tratado de Managua, el Tratado de Montevideo comprende diversas actividades tendientes a mejorar la economía de la región como son: la aceptación y funcionamiento de los acuerdos de complementación económica (art. 14, 15 y 17 del Tratado de Montevideo) que comprenden los sectores agrícola e indus-

---

\* El Tratado de Montevideo fué ratificado en 1961 por Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú y Uruguay; en 1966 ingresa Venezuela y en 1967 Bolivia.

trial, cuyo objetivo es promover las políticas de industrialización y de desarrollo agrícola, elevando el nivel de vida de la población rural, fomentando la expansión del comercio de productos agrícolas al interior de la zona de integración (art. 27 del TM). Se establecen dos cláusulas; una destinada a evitar tratamientos de privilegio, haciendo extensivo a las partes contratantes de menor desarrollo relativo los acuerdos de negociación, evitando -- se concedan a "terceros países" (cláusula de la nación más favorecida art. 19). La segunda cláusula plantea la posibilidad de utilizar medidas restrictivas transitorias, pero, no discriminatorias a las importaciones, si es que estas afectan, de manera significativa la economía nacional de alguna de las partes contratantes (cláusula de salvaguardia art. 23). Asimismo, se contempla un programa de liberación del intercambio (art. 2 al 13), con una incorporación posterior de diversos mecanismos de apoyo financieros a la zona de integración.

En el TM las decisiones jurídico-administrativas se encuentran normadas por la Conferencia de las Partes Contratantes, representada por delegaciones debidamente acreditadas con derecho a un voto por cada uno de los países miembros. Sus funciones son: - aplicar medidas para la ejecución y funcionalidad del Tratado de Montevideo; aprobar el presupuesto anual del Comité Ejecutivo Per

manente; designar el Secretario Ejecutivo del mismo; promover las negociaciones arancelarias establecidas y tomar decisiones con la asistencia de dos tercios de las Partes Contratantes. Otro Órgano de decisión política es el Comité Ejecutivo Permanente (CEP), encargado de representar a la ALALC ante terceros países u organismos internacionales, proponer a la Conferencia un programa anual de trabajo y un proyecto de presupuesto anual, solicitar el asesoramiento técnico, así como la colaboración de personas y organismos internacionales. Además, el CEP es apoyado por una Secretaría Ejecutiva, cuyas funciones son: organizar los trabajos de la Conferencia y del Comité; preparar el presupuesto anual de gastos -- del Comité y contratar al personal técnico y administrativo de -- acuerdo con lo dispuesto en el reglamento del Comité (38).

El TM reconoce la necesidad de establecer un programa de negociaciones periódicas de donde habrán de resultar dos mecanismos para la liberación comercial: las listas nacionales que contienen las reducciones anuales de gravámenes y demás restricciones que -- cada Parte Contratante concede a las demás; y el establecimiento de una lista común que contiene la relación de los productos cu-- yos gravámenes y demás restricciones las Partes Contratantes se --

---

(38) Wionczek Miguel S. Integración de América Latina Experiencias y perspectivas. 3a. Ed. Fondo de Cultura Económica México, 1979 págs. 331 y ss.



comprometen por decisión a eliminar íntegramente en el comercio de la zona económica. La lista común comprende los siguientes porcentajes de liberación: 25.0% en el curso del primer trienio, 50.0% en el segundo, 75.0% en el tercer trienio y el restante 25.0% durante el cuarto trienio. Posteriormente con la firma del Protocolo de Caracas, el período de negociaciones comerciales se extendió hasta 1980.

En lo que concierne a la liberación comercial a través de las listas nacionales, en el cuadro número 4-6 se aprecia que las negociaciones perdieron dinamismo a partir de 1971, pues en tanto en 1962 y 1963 se negociaron 3319 concesiones, en 1971 éstas no llegaron a 100 y en 1975, sólo sumaron diecisiete. Por otra parte en la lista de ventajas no extensivas (las cuales hacen referencia a la cláusula de la nación más favorecida y no están sujetas a reciprocidad), durante 1962 y 1963 se negociaron 1383 nuevas concesiones; en cambio, en 1975 únicamente hubo 32 concesiones. Lo anterior evidencia las dificultades que enfrentó el proceso de liberación a través de las listas nacionales. Sin embargo, habrá de analizarse el impacto de éstas en el comercio intrazonal y el papel de los acuerdos de complementación en las relaciones comerciales.

La lista común del primer trienio, cubrió un poco más del 25% de desgravación arancelaria del comercio intrazonal, las negociaciones del segundo tramo (50.0%), iniciadas en 1967, no pudieron culminar de manera satisfactoria, restringiéndose el proceso de liberación en 1969, con la firma del Protocolo de Caracas, se suspendió el cumplimiento de compromisos en relación a la lista común, lo que obligaba a poner en marcha nuevas formas de liberación comercial.

Por otro lado, las dificultades financieras y la carencia de un mecanismo monetario de apoyo al comercio intrazonal, obligó a los gobiernos de los países participantes a impulsar, a través -- del Consejo de Política Financiera y Monetaria, la aprobación del Convenio de México, constituyéndose en 1965, el Sistema Multilateral de Pagos y Créditos Recíprocos de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).

Los objetivos de dicho Sistema eran crear un sistema de crédito recíproco; además, los saldos se liquidarían cada 4 meses canalizándose a través de un Banco Agente, que desde la firma del sistema viene siendo el Banco Central de Reservas del Perú. En el pago de estos saldos se utilizaron cartas de crédito documentario, letras negociables y giros nominativos.

El objeto de la compensación, era el de reducir al mínimo - las transferencias de saldos entre los Bancos Centrales de los - países miembros; consolidar periódicamente débitos y créditos y establecer un saldo neto para cada Banco Central. Las transferencias de saldos al final de cada período se compensaban multilateralmente.

El Sistema Multilateral comenzó a operar el primero de mayo de 1966, evolucionando favorablemente hasta 1981 cuando se observa una disminución de las operaciones, que, reflejaba la sustitución de la ALALC por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), iniciada en 1980. El total de cobertura de divisas por medio de la compensación, permitió un ahorro de divisas que varió entre el 70.0% y el 80.0% (ver el cuadro número 4-7).

En síntesis, el Sistema Multilateral de Pagos y Créditos Reciprocos permitió el ahorro de divisas entre los países participantes, evitando la utilización de bancos extrazonales para efectuar las transferencias obligadas en cada período operacional; - además, también se ahorraron las comisiones e intereses a la banca internacional cobradas por las operaciones efectuadas. La utilidad de este mecanismo se incrementaría con la adecuación y utilización de líneas de crédito.

#### 4.3.4. La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

El Tratado de Montevideo suscrito el 12 de agosto de 1980, - instituye la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y reconoce el establecimiento de una nueva estructura político-administrativa\*. Esta nueva estructura cuenta con tres órganos políticos: el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de las Partes Contratantes (el Consejo), la Conferencia de Evaluación y Convergencia (La Conferencia) y el Comité de Representantes (el Comité); además, cuenta con un órgano técnico, la Secretaría General, (La Secretaría) e instituciones de apoyo, como el Consejo para -- Asuntos Financieros y Monetarios y las Reuniones Sectoriales de - la Asociación (ver figura 4-4).

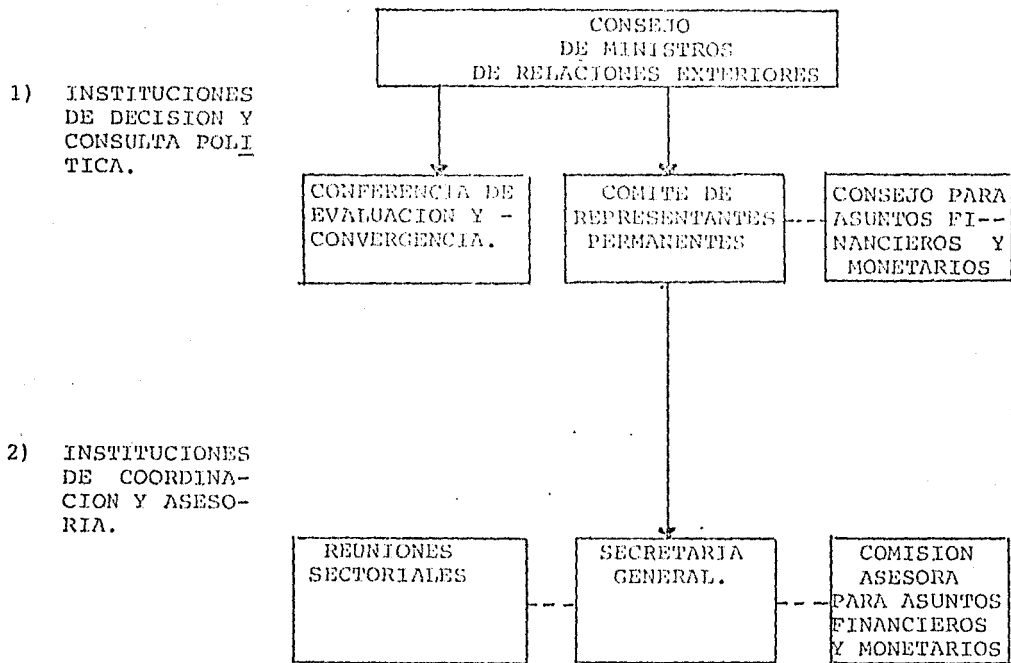
El Consejo es el órgano supremo de la ALADI y el que adopta las decisiones relacionadas con la política del proceso de integración. Cabe señalar que mientras que en el esquema anterior de la ALALC, el Consejo debía celebrar reuniones anuales, el nuevo - Tratado, no fija plazos para sus reuniones, señalando que deberá

---

\* Una explicación detallada sobre las funciones y órganos de gobierno se encuentra en: Wionczek Miguel S. y Mayorga Quiroz Román, Intentos de integración en el marco de la crisis latinoamericana. El Colegio de México, 1981 pág. 93 y ss., también -- véase INTAL. La Asociación Latinoamericana de Integración. Un análisis comparativo. Mimeografiado, 1980 pág. 4 ss.

FIGURA 4-4

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI)



de hacerlo por convocatoria del Comité de Representantes.

La Conferencia de Evaluación y Convergencia, se integra por funcionarios públicos plenipotenciarios de los países miembros y se reúne cada tres años en sesión ordinaria, y cuando el Comité de Representantes convoque en forma extraordinaria.

Al igual que en el esquema de la ALALC, el Comité de Representantes es el órgano permanente de la Asociación. En 1981 el Comité de Representantes creó el Consejo y la Comisión de Asuntos Financieros y Monetarios. El primero se integra por ejecutivos superiores de los bancos centrales de los países miembros y se ocupa de cuestiones de política financiera; la Comisión Asesora está formada por personal técnico de los bancos centrales, realiza estudios y formula recomendaciones al Consejo.

El Tratado de Montevideo de 1980 le confiere a la Secretaría General, el carácter de órgano técnico y administrativo su representante es el Secretario General, el cual es designado por el Consejo de Ministros y dura en su cargo tres años, con la posibilidad de ser reelegido por otro período igual.

Con la ratificación de TM, los países miembros de la ALALC -

inician una nueva etapa de integración económica en América Latina, pues no obstante que el TM de 1960 y el de 1980 plantean iguales objetivos, el proceso de negociación introduce cambios significativos. En efecto, el TM de 1980 substituye el programa de liberación comercial (consistente en la negociación de las listas nacionales y las listas de ventajas no extensivas), por la promoción y regulación del comercio recíproco y la complementación económica. Para alcanzar sus objetivos -promoción del desarrollo económico y establecimiento de un mercado común latinoamericano- el TM establece una área de preferencias económicas, mediante la aplicación de un conjunto de mecanismos que comprenden: una preferencia arancelaria regional, acuerdos de alcance regional y acuerdos de alcance parcial.

La preferencia arancelaria regional, es un mecanismo multilateral de desgravación que se acuerda entre las partes contratantes; será aplicada "al nivel que rija para terceros países, será mínima en su comienzo y abarcará en lo posible la totalidad del universo arancelario, aunque podrá ser distinta de acuerdo al sector económico de que se trate y podrá prever, para sectores sensibles de la economía modalidades y condiciones especiales de aplicación" (39) según se trate de países de menor desarrollo relativo

(39) Asociación latinoamericana de Integración. La Asociación Latinoamericana de Integración. Un análisis comparativo. Mimeo grafiado. 1980 pág. 4

( Ecuador, Paraguay y Bolivia), países con mercado insuficiente - (Colombia, Chile, Perú y Uruguay) o bien, países más desarrolla-- dos (Argentina, Brasil y México).

En el acuerdo de alcance regional participan todos los paí-- ses miembros de la ALADI y cubre los mismos campos de actividad - que los acuerdos de alcance parcial; tales como: los comerciales, los de complementación económica, los agropecuarios y los de pro-- moción al comercio.

En los acuerdos de alcance paracial sólo participan algunos de los países miembros, la extensión de los beneficios no es auto-- mática, como ocurría en la ALALC por medio de la "cláusula de la nación más favorecida". Contienen "tratamientos diferenciales en función de las tres categorías de países reconocidos...cuyas for-- mas de aplicación se determinarán en cada acuerdo, así como proce-- dimientos de negociación para su revisión periódica a solicitud - de cualquier país miembro que se considere perjudicado. La desgra-- vación podrá efectuarse para los mismos productos o subpartidas - arancelarias y sobre la base de una rebaja porcentual respecto de los gravámenes aplicados a la importación originaria de los paí-- ses no participantes. Podrán contener, entre otras, normas especí-- ficas en materia de origen, cláusulas de salvaguardia, restriccio



nes no arancelarias, retiro de concesiones, renegociación de concesiones, denuncia, coordinación y armonización de políticas. En el caso de que tales normas específicas no se hubieran adoptado, se tendrán en cuenta las disposiciones que establezcan los países miembros en las respectivas materias con alcance general" (40). Su duración es de un año, Los acuerdos de alcance parcial, deberán propiciar la progresiva multilateralización de otros países latinoamericanos que no son miembros de la ALADI. Con base en los mecanismos establecidos en el TM de 1980, Los acuerdos podrán ser:

I) Comerciales, cuya finalidad exclusiva es la promoción del comercio entre los países miembros. Tienen la característica especial de que las concesiones que contengan serán automáticamente extensivas, sin el otorgamiento de compensaciones a los países de menor desarrollo relativo, independientemente de negociación y adhesión al acuerdo respectivo.

II) De complementación económica, su finalidad es la de aprovechar al máximo los factores productivos, asegurando condiciones equitativas de competencia, facilitar la concu--

---

(40) Wionczek Miguel S. y Mayorga Quirós Román. Intentos de integración en el marco de la crisis latinoamericana. El Colegio de México. México 1981 págs. 86 y 87.

endencia de los productos al mercado internacional e impulsar el desarrollo equilibrado y armónico de los países -- miembros.

III) Agropecuarios. El objetivo fundamental es el de fomentar y regular el comercio agropecuario intrarregional. Deben contemplar elementos de flexibilidad que tomen en cuenta las características socioeconómicas de la producción de -- los países participantes; podrán estar referidos a productos específicos o a grupos de productos y basarse en concesiones temporales, estacionales, por contratos entre or ganismos estatales o paraestatales.

IV) De promoción al comercio, estos acuerdos prevén lo relativo a desgravación arancelaria y tienden a crear condiciones que incrementen las corrientes de comercio intrarregional.

Además de lo expuesto, las posibilidades de vinculación entre los países miembros basadas en el principio de la "no reciprocidad" y la cooperación comunitaria, establecen la apertura de -- los mercados a través de nóminas de negociaciones de productos -- preferentemente industriales, asegurando a los países de menor de



no.

Otras decisiones encaminadas a apoyar el proceso de integración de la ALADI, son las resoluciones sobre acuerdos de alcance parcial. En abril de 1983 el Comité de Representantes aprobó un Acuerdo de Alcance Parcial entre Bolivia y Brasil; los beneficios derivados de las preferencias comerciales y arancelarias que Brasil concede tienen una duración de un año, prorrogable, sin que se alteren las condiciones del pacto y abarca una lista de productos desgravados que incluye manufacturas de estaño aleado, tubos, barras y perfiles de aluminio; régulas y trióxido de antimonio, partes y piezas para muebles de madera, diversas sales y productos de origen agrícola.

De igual manera, en septiembre del mismo año se aprobó el Acuerdo de Alcance Parcial entre Argentina y Bolivia. En este Acuerdo, se incluyen preferencias arancelarias a diversos productos como son: barras, perfiles, tubos, estructuras y sus partes de aluminio, barras, varillas y alambre de estaño aleado, vidrios para ventana, madera chapada y contrachapada que no sea de coníferas, bicicletas, tomates y pimientos frescos y cerveza en envases de hojalata. Durante su vigencia, no podrán introducirse modificaciones que impliquen condiciones menos favorables que las pacta-

das para la importación de los productos registrados, ni se puede proceder a aplicar cláusulas de salvaguardia o el retiro de las - preferencias arancelarias.

Por otra parte, en base al artículo 25 del Tratado de Montevideo, se establecen acuerdos comerciales entre México y Costa Rica; concertándose el primer convenio entre un país miembro y otro no perteneciente a la Asociación Latinoamericana de Integración.- El convenio contiene preferencias unilaterales entre México y Costa Rica y se hacen extensivas a Bolivia, Ecuador y Paraguay, por ser países de menor desarrollo económico en la región. De similar naturaleza, existen acuerdos entre Argentina y Costa Rica y Argentina y El Salvador.

Durante la Segunda Reunión de Representantes Gubernamentales de Alto Nivel de la ALADI, que tuvo lugar en 1986, se acordó:

- I) Establecer un porcentaje básico para la operatividad de - la Preferencia Arancelaria Regional (PAR), con un tratamiento diferenciado para los países de menor desarrollo - económico relativo, en especial para los países mediterráneos.

- II) Promover la expansión del comercio intrazonal y atenuar los desequilibrios del intercambio, a través de un programa regional de sustitución de importaciones, cuyo objetivo es aumentar los valores del comercio recíproco en 40% al término del trienio 1987-1989 y mantener su expansión.
  
- III) Elaborar estudios que permitan la corrección de desequilibrios del intercambio comercial, la diversificación de exportaciones y de mecanismos de intercambio compensado y de complementación económica.
  
- IV) En materia financiera, se propuso promover la aplicación de una unidad de cuenta regional y crear un órgano de financiamiento a las exportaciones intrazonales.

En resumen, la nueva etapa de integración de la ALADI contempla cambios significativos no solo de carácter político-administrativo, sino también en la estructura operativa. Estos cambios habrán de coadyuvar en el desarrollo económico equitativo de los países miembros.

En la estructura operativa existen mecanismos para promover el comercio intrazonal; tales como los acuerdos de alcance parcial o bien la concertación de acuerdos comerciales de los países

miembros con otros países de América Latina. En este sentido, es responsabilidad de los representantes plenipotenciarios de los - países miembros impulsar las metas y objetivos que se han plasmado en el Tratado de Montevideo de 1980.

## C O N C L U S I O N E S

1.- Como vimos en el Capítulo 2, para los países desarrollados - la aplicación de mecanismos de integración tienen como fin obtener un incremento de bienestar:

a).- Para la Asociación Europea de Libre Comercio, su desgravación arancelaria permitió en un corto plazo crear una zona de libre comercio. Sin embargo, la carencia de un arancel externo común, propició que Gran Bretaña obtuviera ventajas discriminatorias a las importaciones provenientes de la Commonwealth a cambio de preferencias comerciales en sus exportaciones a esas naciones. Lo anterior nos demuestra que la creación de una zona de libre comercio, puede distribuir el beneficio de una manera inequitativa ya que cada país miembro estará en condiciones de aplicar su propia estructura arancelaria.

b).- La formación de una unión aduanera como el Benelux, no solamente se traduce en un proceso de desgravación arancelaria, sino que la aplicación de políticas comunes puede conducir a serios trastornos como la búsqueda de medidas proteccionis-



tas entre los mismos socios, o bien, a reconocer la existencia de divergencias en la aplicación de tasas impositivas.- Esta experiencia nos demuestra que el proceso de desgravación arancelaria, no ha de traducirse necesariamente en una mejor distribución de los beneficios generados en un proceso de integración, ya que en realidad, los beneficiados o perjudicados son los consumidores finales.

- c).- En el caso de la Comunidad Económica Europea, la aplicación de un arancel externo común, condujo a una doble situación: primero, los países miembros se beneficiaron con la aplicación de este arancel a terceros países, sobre todo a los subdesarrollados. En segundo lugar, en un principio la aplicación de la tarifa arancelaria común generó entre los países miembros una situación más bien proteccionista que de apertura comercial. El efecto más importante, fué que la poderosa industria de Alemania Occidental no sólo esperaba ganar mercados preferenciales en el resto de la CEE sino que además su protección arancelaria aumentaría en grado considerable.- En otras palabras, la aplicación de un arancel externo común puede traer como efecto una distribución desproporcional del beneficio esperado. Por otro lado, aún cuando en el corto plazo los países miembros de la CEE no registraron un incre-

mento industrial, el crecimiento económico medido a través del PIB per-cápita aumentó en un promedio mayor que el de los países no miembros. De igual manera, el comercio de la CEE entre 1960 y 1978 va a representar el triple del comercio de los países no miembros, y su porcentaje en precios de bienes es menor que el de los países no miembros; ésto se debió a la intervención oportuna de la política agrícola común (PAC) la cual ha contribuido a disminuir los precios de los productos agrícolas de los consumidores finales. Lo anterior nos muestra, que la trayectoria de la CEE a pesar de las divergencias políticas que en su momento se presentaron, el "espíritu de cooperación europea" dió impulso al crecimiento económico, superando la rivalidad económica y política de algunas naciones, creando además un clima de pacificación internacional.

2.- Para los países de América Latina, el proceso de integración lejos de constituirse en un mecanismo de desarrollo que mejorara las condiciones de vida de sus habitantes, solamente se tradujo en varios esquemas operativos, representados a través de una zona de libre comercio como la ALALC, o bien en un mercado común como el MCCA. El conjunto de estos esquemas, sólo les permitirá fortalecer su posición de negociación frente a los grandes bloques o -

países con los que comercian o bien dinamizar el conjunto de sus actividades comerciales y financieras. Esto último es más relevante si tenemos en cuenta:

a).- Que las operaciones comerciales intrazonales de los países miembros de la CARICOM, tendieron a crecer a un ritmo mayor que las destinadas al comercio mundial. Sin embargo, también se demuestra que tanto el ritmo de crecimiento como la proporción del comercio intrazonal, tiende a concentrarse en los países de mayor tamaño siendo éstos los que se benefician con el proceso de integración.

b).- El proceso de integración del Mercado Común Centroamericano nos permite distinguir dos fases de evolución; la primera abarca de 1960 a 1970, durante ésta el comercio intrazonal crece en promedio a un 14.4% concentrando su crecimiento en las exportaciones de Guatemala, Honduras y Costa Rica. Además, durante este periodo las exportaciones de manufacturas intrazonales representan el peso más significativo del comercio intrazonal. La segunda etapa que se inicia con un ambiente de tensión política y social, hace suponer que el proceso de integración centroamericano ha perdido relevancia. Sin embargo, esto no es así, ya que de 1970 a 1981 las

exportaciones intrazonales siguen una tendencia a aumentar, salvo en los casos de El Salvador y Nicaragua, de 1965 a -- 1977 las exportaciones intrazonales de manufacturas representan no menos del 70%.

Por otro lado, la existencia de gobiernos heterogéneos en -- la región, significa que el proceso de integración habrá de buscar nuevos enfoques y mecanismos de operación.

c).- Para la ALALC, el proceso de integración que se encaminó a través de desgravaciones arancelarias (listas nacionales -- y no extensivas), éstas manifestaron un nivel de negociación complejo y de alcance inconcluso en el caso de las listas comunes. En relación al comportamiento del comercio intrazonal, vimos que éste crece a un ritmo mayor que el de -- las exportaciones extrarregionales; este aumento en el co--mercio intrazonal, también se presenta a nivel de países -- concentrándose en los de mayor tamaño. Con relación al comportamiento sectorial, durante el período 1965-1978 las exportaciones intrazonales de manufacturas crecen más rápidamente que las de productos no manufacturados. Sin embargo, -- este proceso de crecimiento, comienza a revertirse al ini--ciar la etapa de integración de la ALADI, perdiendo terreno

y llegando a TAC similares a las que registrará en su comienzo la ALALC. En relación al Sistema Multilateral de Pagos y Créditos Recíprocos, este permitió un ahorro de divisas del orden del 70 al 80 por ciento, quedando de manifiesto su importancia en el proceso de compensación y estímulo al comercio intrazonal.

## CAMARA DE COMPENSACION CENTROAMERICANA. TRANSACCIONES CANALIZADAS

## Y COMERCIO INTRAZONAL 1962-1974 Y 1978-1983

(millones de pesos centroamericanos)

Años	Valor operaciones canalizadas	Valor Comercio intrazonal	Proporción
1962	24.6	50.8	48.9
1963	50.7	72.1	70.3
1964	77.6	106.2	73.1
1965	112.2	135.5	82.8
1966	153.2	174.7	87.7
1967	180.4	214.0	84.3
1968	222.6	258.3	86.2
1969	227.2	249.0	91.3
1970	280.0	299.1	93.6
1971	276.4	270.4	102.2
1972	299.7	304.7	98.4
1973	321.9	357.3	90.1
1974	468.4	528.9	88.6
1978	971.3	880.8	110.3
1979	1037.0	884.9	117.2
1980	1256.3	1099.6	114.3
1981	979.4	973.2	100.6
1982	644.0	795.4	81.0
1983	579.5	759.5	76.3

Fuente 1) : Lizano Eduardo. Cooperación monetaria e integración económica en el Mercado Común Centroamericano. C.E.M.L.A.México 1978.

2) : Banco Interamericano de Desarrollo. Progreso Económico y Social en América Latina. Integración Económica. Washington D.-C. 1984.

Promedio aritmético 1962-1974 = 84.4%; 1978-1983 = 100.0%

TAC de las transacciones de la C.C.C. de 1962 a 1972 es de 28.4 por ciento y de 1973 a 1983 es de 6.1%. La TAC del comercio intrazonal es de 19.6% y de 7.8% durante los años observados.

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR HABITANTE DE LOS PAISES

DEL MCCA 1960, 1970, 1980.

(millones de dólares de 1982)

Países	1960	1970	1980
Guatemala	841.4	1082.8	1413.2
El Salvador	609.5	784.5	801.7
Honduras	536.0	640.1	746.2
Nicaragua	806.0	1237.9	1062.9
Costa Rica	956.9	1313.1	1765.9

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo. Progreso económico y social en América Latina. Integración económica. Washington D. C. 1984.

CAMARA DE COMPENSACION CENTROAMERICANA. POSICION NETA POR PAISES

1963-1974 Y 1977-1983.

(en millones de pesos centroamericanos)

Años	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica
1963	(-) 7.1	1.1	6.8	(-) 2.3	1.6
1964	(-) 3.3	1.2	2.4	(-) 8.1	7.8
1965	0.7	1.7	(-) 3.8	(-) 13.9	15.3
1966	0.9	7.7	(-) 8.3	(-) 20.4	20.1
1967	7.7	21.5	10(7)	(-) 17.2	(-) 1.4
1968	7.3	24.7	(-) 13.2	(-) 18.1	(-) 0.8
1969	13.1	21.1	(-) 21.0	(-) 9.1	(-) 4.1
1970	19.1	12.2	(-) 31.3	5.9	(-) 6.0
1971	15.6	3.4	(-) 13.5	2.2	(-) 7.8
1972	19.8	11.6	(-) 13.7	14.6	(-) 32.3
1973	13.3	(-) 5.0	(-) 18.2	(-) 15.3	25.3
1974	16.8	(-) 6.5	(-) 17.8	(-) 38.9	46.3
1977	75.1	(-) 39.1	(-) 4.1	1.2	(-) 33.0
1978	65.5	(-) 48.1	(-) 14.0	0.1	(-) 3.5
1979	141.9	(-) 48.3	21.0	(-) 66.5	(-) 48.1
1980	273.5	(-) 105.1	36.9	(-) 222.1	16.9
1981	219.6	(-) 86.3	(-) 35.4	(-) 148.7	50.8
1982	56.7	(-) 17.0	(-) 22.7	(-) 84.6	67.7
1983	(-) 19.0	(-) 11.5	3.8	(-) 100.6	127.2

Fuente: 1) Lizano Eduardo. Cooperación monetaria e integración económica en el Mercado Común Centroamericano. C.E.M.L.A. México 1978.

2) INTAL. El proceso de integración de América Latina en 1983. Buenos Aires Argentina. 1984.



CUADRO NO. 4-5

OPERACIONES REGISTRADAS A TRAVES DE LA CAMARA DE COMPENSACION  
MULTILATERAL DE LA COMUNIDAD DEL CARIBE (CARICOM) 1977-1980

Años	Valor	Pagos netos en divisas	
1977 <sup>(a)</sup>	125.2	10.7	8.5
1978	268.1	34.8	13.0
1979	322.5	39.8	12.3
1980	442.7	86.1	19.4

(a) = 2o. Semestre de 1977

Fuente: Echegaray Simonet A. Evolución y perspectivas de la cooperación financiera en América Latina. INTAL. -- Buenos Aires. 1982.

CUADRO NO. 4-6

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO. EVOLUCION

ANUAL DEL NUMERO DE CONCESIONES OTORGADAS 1962-1975

Años	Listas Nacionales.	Listas de Ventajas No Extensivas*
1962	4274	4239
1963	7593	5622
1964	8248	5937
1965	8474	5998
1966	9054	6046
1967	9393	6181
1968	10382	6951
1969	10869	7151
1970	11017	7196
1971	11042	7196
1972	11079	7217
1973	11110	7299
1974	11157	7361
1975	11174	7393

\* Listas de ventajas no extensivas son las concesiones arancelarias otorgadas a Bolivia, Ecuador, Uruguay y Paraguay.

Fuente: Elaborado con base en la información que aparece\* CEPAL América Latina y la estrategia internacional de Desarrollo. E/CN/947/Add.1

CUADRO NO. 4-7

TRANSACCIONES REGISTRADAS Y COMPENSACION A TRAVES DEL SISTEMA MULTILATERAL

DE PAGOS Y CREDITOS RECIPROCOS DE LA ALALC: 1966, 1970, 1974 Y 1978-1982

(millones de dólares y porcentaje)

Años	Transacciones Registradas	Compensación	Obligación neta de divisas.	%	%
	Valor	Valor	Valor		
1966	106.4	75.0	31.4	70.5	29.5
1970	560.5	450.9	109.6	80.4	19.6
1974	2396.3	1735.9	660.4	72.4	27.6
1978	4459.0	3324.1	1134.9	74.5	25.5
1979	6420.7	4721.2	1629.5	73.5	25.4
1980	8663.1	6642.5	2020.6	76.7	23.3
1981	9331.4	6777.8	2553.6	72.6	27.4
1982	6553.0	4626.4	1926.6	70.6	29.4

Fuente: Banco Interamericano de Integración. Progreso económico y social en América Latina. Integración Económica. Washington D.C. 1984.

C A P I T U L O    V

APRECIACION FINAL SOBRE LAS DIVERSAS FORMAS DE INTEGRACION  
=====

ECONOMICA  
=====

Al analizar las diversas experiencias que existen en materia de integración, quedó establecido que estas, obedecen a diversas causas: por un lado, se encuentran las de carácter económico -- (aprovechamiento de las economías de escala, estrechez de los mercados ó deterioro de los términos de intercambio) y por el otro -- los aspectos políticos. La integración económica intenta fortalecer la capacidad de negociación comercial y financiera frente a -- los países del exterior que no formen parte de dicha asociación o área de integración.

En la postguerra, Europa se encontraba en una situación política dramáticamente escindida, con sus sistemas de comercio y de pagos totalmente dislocados y con gran parte de su equipo industrial y de sus recursos humanos destruidos; la reconstrucción económica europea únicamente parecía viable desde el exterior. Perca

tándose de ello, los Estados Unidos, cuya planta productiva no había sufrido los estragos de la guerra, presentó su Plan Marshall. Se esperaba que dicho plan fomentara el comercio internacional y generase las condiciones propicias para expandir las exportaciones estadounidenses, además de frenar el avance del comunismo.

Hacia mediados de la década de los cincuenta, Europa Occidental se percató de que el Plan Marshall propiciaba una fuerte penetración de mercancías y capital estadounidense; para contrarrestar esta situación, en 1951 Francia, Alemania, Italia y el Benelux, firmaron el Protocolo del Plan Schuman. En lo político, el Plan Schuman pretendía resolver las dificultades existentes entre Francia y Alemania derivadas de la explotación monopólica del acero por parte de los alemanes, en lo económico se pretendía un mercado libre para los productos industriales de los mercados europeos; una disminución de las barreras arancelarias y la eliminación de cuotas o medidas discriminatorias entre los países participantes.

Además el Plan Schuman, en 1957 Europa respondió a los deseos de "reconstrucción estadounidense" con la formación de la Comunidad Económica Europea (CEE) y con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) en 1959.<sup>(42)</sup> De esta manera, el proyecto de

---

(42) Véase página 128 ss.

"unidad europea" tal como surgió tras la Segunda Guerra Mundial, cambiaba en forma radical y la Europa "independiente" desempeñaría un papel de contrapeso entre las dos potencias internacionales; esto es, entre los Estados Unidos y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS).

El éxito de la integración económica europea es indudable, en el plano internacional logró hacer frente a la competencia estadounidense, desplazando la participación de los Estados Unidos en la producción de los países de Europa Occidental del 70.0% en 1950 al 49.0% en 1970. Además, las exportaciones mundiales de los Estados Unidos entre 1960 y 1970 crecen a un ritmo de 7.6% en tanto que las de la Comunidad Económica Europea registran una tasa anual promedio del 11.5% y las de la Asociación Europea de Libre Comercio del 8.2% (43).

En lo interno, el Benelux superó las discrepancias existentes en materia de política arancelaria y años más tarde, se había liberado el comercio interior de todos los productos industriales y existía la libre movilidad de los factores productivos entre los países miembros. Para la Asociación Europea de Libre Comercio

---

(43) Faire Alexandre "Los conflictos interimperialistas" en La crisis del imperialismo. Fontanella S. A. Barcelona 1975.

la desgravación arancelaria efectiva superó a la que se había programado, logrando establecer una zona de libre comercio con anterioridad al plazo estipulado en el Convenio de Estocolmo.

En el caso de la Comunidad Económica Europea, la integración le permitió plantear una política proteccionista frente a terceros países, dicha política se logró mediante la aplicación de un arancel externo común. Entre 1960 y 1978 la práctica de dicha política permitió incrementar el volumen del comercio intercomunitario.

Otros aspectos relevantes de la CEE, es la existencia de una política agrícola común, la que influyó notablemente en la reducción de los precios de los productos agrícolas en favor de los consumidores. También, sus miembros lograron un crecimiento de su ingreso per-cápita y en años más recientes la Comisión ha subrayado la necesidad de fomentar nuevos cauces en materia de integración industrial. Con ese fin, se crea en 1984, el Programa Estratégico Europeo para la Investigación y el Desarrollo de Tecnologías de la Información (ESPRIT), cuyo objetivo es hacer frente a la evolución técnica que en materia de computación existe en el Japón y en los Estados Unidos. Su primer paso ha sido el de superar la fragmentación de la industria electrónica en los países de

la CEE e impedir la participación de las empresas extranjeras, so  
bre todo de la IBM.

El establecimiento de estas formas de integración fué apoya-  
do con la creación de la Unión Europea de Pagos, lo cual facilitó  
las transacciones comerciales al compensar en forma multilateral  
los saldos deficitarios de los países europeos.

En América Latina, las posibilidades de integración fueron -  
madurando en base a la teoría cepalista y hacia 1960 ya se habían  
creado el Mercado Común Centroamericano (MCCA) y la Asociación La  
tinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y en 1973 se funda la Co-  
munidad del Caribe (CARICOM). Estos tres intentos de integración,  
no tuvieron el mismo éxito que los esquemas de integración euro-  
peos.

En efecto, en el MCCA se manifestaron tendencias contradicto  
rias sobre todo de carácter político. En su aspecto económico, --  
después de haber establecido el libre comercio para casi todos --  
los productos originarios de la región y un arancel externo común,  
a mediados de los sesenta, empieza a notarse un agudo debilita- -  
miento del proceso de integración, manifestándose frecuentes desa  
justes comerciales y financieros, permitiendo la intervención uni



lateral de los gobiernos para proteger sus respectivas balanzas de pagos, las que se veían afectadas por la baja en los precios de algunos productos tradicionales de exportación y por el pago de la deuda externa. Entre los obstáculos de carácter político, surge en 1969 el conflicto bélico entre Honduras y El Salvador, no encontrando solución a este problema, en 1970 Honduras se margina parcialmente del proceso de integración, modificando en forma unilateral su régimen comercial.

A partir de 1970 la integración económica centroamericana vive una etapa de estancamiento y los esfuerzos para corregir sus fallas parecían ser infructuosos, ya que las propuestas de las negociaciones tuvieron que enfrentar una fuerte oposición de las empresas transnacionales y de los gremios privados aglutinando a la burguesía y oligarquía terrateniente de la región.

En 1980, los cancilleres de Honduras y El Salvador firmaron un Tratado de Paz, el cual ponía término al conflicto bélico de esas naciones. En 1983, se crea el Comité de Acción de Apoyo para el Desarrollo Económico y Social de Centroamérica (CADESCA); en 1984 se efectuaron diversas reuniones ministeriales con el propósito de continuar con la electrificación de los países centroamericanos; prosiguiendo los trabajos de interconexión eléctrica en-

tre Honduras y El Salvador; en diciembre de 1985 se aprueban los reglamentos del nuevo acuerdo arancelario y aduanero de la región y en 1986 los representantes centroamericanos decidieron aprobar la aplicación de las cláusulas excepcionales a los casos en que no se aplicara la nueva tarifa arancelaria. Estas medidas seguramente revitalizarán la cooperación de los países del Istmo Centroamericano, pero no serán suficientes, ya que es indispensable que los gobiernos fomenten una estrategia que contemple objetivos de largo plazo, cuya meta en unión de los restantes países latinoamericanos, sea la formación de un mercado común latinoamericano.

En la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), se observó un proceso similar al del MCCA. Durante la década de los sesenta se registra un rápido crecimiento de las exportaciones intrazonales; esta expansión del comercio intrazonal fué propiciada por la mayor oferta de los países más avanzados (Argentina, Brasil y México), los que registraron saldos positivos en su intercambio con los países de menor desarrollo.

En la práctica, fueron los países más avanzados los que obtuvieron mayores beneficios de la integración económica, ya que su desarrollo industrial limitaba sus compras de bienes tradicionales procedentes de los países de menor desarrollo económico. Las

exportaciones de productos metalmeccánico y químicos de dichos -- países al mercado de la ALALC, fué proporcionalmente mayor a la -- de otros rubros. En 1970 las exportaciones del sector metalmeccáni -- co de Argentina y Brasil a la ALALC, representaron el 70.0% res-- pecto a las exportaciones totales de cada uno de ellos en este ru -- bro, en tanto que las exportaciones de productos químicos de Ar-- gentina representaron el 60.0%. Para 1978, se observa una situa-- ción similar, ya que las ventas intrazonales de los productos me -- talmeccánicos, hierro y acero, representaron más de la mitad de -- las de manufacturas exportadas por Argentina, Brasil, México y en menor medida Colombia, Paraguay y Uruguay.

En cuanto a los acuerdos de integración industrial, los paí-- ses más beneficiados fueron Argentina, Brasil y México, los cua-- les en 1973, habían firmado el 82.9% del total de los acuerdos. - En ese mismo año, el comercio generado por dichos convenios repre -- sentaba el 22.0% de las exportaciones de manufacturas liberadas - en el marco del comercio intrazonal. Al igual que la desgravación arancelaria, las negociaciones relacionadas con los acuerdos de - complementación industrial se estancan al inicio de los setenta.

En síntesis después de un fluído proceso de desgravación - - arancelaria de la ALALC, hacia 1967 comienza a manifestarse una -

persistente insatisfacción de algunos mecanismos operativos. No se cumplió con el monto de las reducciones arancelarias estipulado en el Tratado de Montevideo de 1960, y, a medida que avanzaba el tiempo, las concesiones arancelarias llegaron a estancarse y el comercio intrazonal empieza a descender a partir de 1975.

Cabe destacar que si bien es cierto que el funcionamiento de la integración en América Latina encontró serias dificultades, -- también lo es que los sistemas multilaterales de pagos escaparon a esta manifestación caótica y llegaron a cubrir el 90.0% de las operaciones financieras generadas por el comercio intralatinoamericano, permitiendo agilizar las operaciones comerciales que los países participantes canalizaron a través de este mecanismo. Otro hecho que revela su importancia es la magnitud del ahorro en la transferencia de divisas.

La Cámara de Compensación Centroamericana permitió un ahorro de divisas que osciló entre el 48.0% y el 76.0% en el período -- 1962-1983, la Cámara de Compensación Multilateral de la Comunidad del Caribe, le ahorró entre el 80.0% y el 91.5% de su transferencia de divisas en el lapso 1977-1980 y en el caso de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, el ahorro de divisas a -- través del Sistema Multilateral de Pagos y Créditos Recíprocos re

presentó del 70.0% al 80.0% entre 1966. y 1981.

Desafortunadamente la trayectoria de la integración latinoamericana, lejos de evolucionar hacia una forma más amplia de integración como sería una unión aduanera o una unión económica, no logró perfeccionar los mecanismos operativos de su funcionamiento; antes bien, la existencia de intereses contrapuestos y el ambiente especulativo sobre las negociaciones, posibilitaron la duplicidad de algunas plantas fabriles como es el caso del Programa del Sector Metalmeccánico del Grupo Andino. Asimismo, se careció de -- una fuerza supranacional que permitiera coordinar estrategias para el desarrollo económico en el largo plazo.

La efímera trayectoria de la mayoría de los mecanismos operativos en los distintos tratados de integración en América Latina y la convergencia de algunos acontecimientos económicos como son: la crisis petrolera, el marcado proteccionismo de los países industrializados y el acelerado proceso de endeudamiento de los países en vías de desarrollo, nos llevan a concluir que América Latina debe revitalizar su proceso de integración. Al efecto, la tenacidad de los países centroamericanos en el proceso de negociación política y la pacificación de esa región, así como los esfuerzos encaminados a superar el énfasis puesto en los acuerdos de alcan-

ce parcial por parte de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), son muestras claras de que el proceso de integración económica en América Latina será un instrumento de especial importancia para atenuar el impacto de la crisis internacional.

Es una necesidad imperante que en el mediano y largo plazo - los países de América Latina unan esfuerzos y conocimientos para hacer un uso más adecuado de la integración económica; con esta - inquietud, su atención se puede centrar en los siguientes puntos:

- 1).- Siendo la mayoría de los países latinoamericanos grandes importadores de hidrocarburos, se considera necesario impulsar los mecanismos de cooperación energética. En este sentido, - los esfuerzos se han plasmado en el Programa de Cooperación Energética para Países de Centroamérica y el Caribe. En virtud de ese programa, Venezuela y México se comprometen a conceder créditos a los países solicitantes con un plazo de cinco años y a una tasa de interés del 4.0%. Además, se tenía - la intención de incorporar como proveedor a Trinidad y Tobago y como solicitantes de crédito a varios países de la región, tratando de darle una cobertura general al área. Sin - duda, este mecanismo puede en el futuro, contribuir a resolver las necesidades de otros países afectados por las impor-

taciones de hidrocarburos.

2).- Otra dificultad a la que tienen que enfrentarse los países de América Latina es la reducción en el volúmen de sus exportaciones intrazonales. Un mecanismo que pudiera vigorizar -- las ventas intraregionales es la participación de las empresas públicas. La importancia de agilizar este mecanismo es -- más significativa si tenemos en cuenta que un 40.0% de las -- importaciones totales efectuadas por la región desde el resto del mundo son practicadas por estas empresas<sup>(44)</sup>.

3).- La efectividad observada en los sistemas multilaterales de -- pagos, nos permite sugerir que en el futuro la integración -- económica habrá de fortalecer los mecanismos de cooperación -- financiera. América Latina deberá hacer un esfuerzo por reducir la nociva influencia de la escasez de divisas sobre su -- comercio intrazonal. Para ello cuenta con dos marcos institucionales que se deben aprovechar, uno de ellos es el Sistema Multilateral de Pagos y Créditos Recíprocos de la ALALC/ALADI y el otro la Cámara de Compensación Centroamericana.

---

(44) CEPAL. El intercambio compensado desde una perspectiva latinoamericana, 1984.

Con el perfeccionamiento del Sistema Multilateral de Pagos - los países miembros de la ALADI estarán en condiciones de -- agilizar la fluidez del intercambio intrazonal; pero, a la - vez éste mecanismo les permitirá ahorrar un monto elevado de las transferencias monetarias. Su utilidad, bien pudiera for- talcerse con la extensión en el período de compensaciones - a 6 meses y con el uso obligatorio del sistema por parte de toda la banca comercial de la zona de integración; y

4).- Un problema común de los países de América Latina, es el descomunal crecimiento de la deuda externa bruta, la cual se estimaba en un poco más de 400 000 millones de dólares\* ; los - países deudores han preferido continuar pagando los intere-- ses de la deuda y aceptar costosos procedimientos de ajuste, antes que plantear una alternativa política ante los acreedores. No se ha integrado un "club de deudores" y no se ha in- tegrado porque su formación es una decisión política que ca- da nación latinoamericana maneja como una cuestión bilateral y no como una acción multilateral. La integración económica puede ser el marco geopolítico que permita rebasar los enfo- ques técnico-financieros de las negociaciones entre la banca internacional y los países deudores. Su cumplimiento encon--

---

\* Estimación de la CEPAL.



trará una fuerte oposición de la banca internacional, pero -  
su necesidad es apremiante.

C O N C L U S I O N E S

- 1.- Para Adam Smith, un país tiene posibilidades de establecer relaciones comerciales si, en la producción de sus bienes para exportar presenta ventajas absolutas. Posteriormente, Ricardo señala que la condición necesaria del comercio internacional es la existencia de las ventajas comparativas, según la cual, el país menos eficiente -en términos de cos tos rela tivos- puede beneficiarse si se especializa en la producción y comercialización del bien en el cual tiene -- una desventaja menor o una mayor ventaja.
  
- 2.- Para los neoclásicos, el comercio internacional se regula por los costos de oportunidad en donde, los costos relativos no dependen de la ley valor-trabajo, sino, de la canti dad del bien al que tiene que renunciarse; es decir, el - costo alternativo de producción.
  
- 3.- La teoría de la interdependencia mutua lleva a los neoclásicos a aceptar como razón del comercio internacional la - dotación de los factores productivos en los distintos paí-

ses y regiones. Según esta teoría, dos países pueden beneficiarse del comercio internacional ya que la distinta dotación de sus factores productivos permitirá la igualación de los precios de las mercancías.

- 4.- Lo que se encuentra detrás de la igualación de los precios de las mercancías en la teoría de la interdependencia mutua, es la ley de la demanda recíproca enunciada por Mill.
- 5.- La explicación del comercio internacional a partir de la dotación de los factores productivos, condujo a la elaboración de la "paradoja de Leontief". Dicho planteamiento, no invalidó los supuestos y resultados de la teoría neoclásica del comercio internacional.
- 6.- La teoría neoclásica del comercio internacional es un planteamiento que permite dar una explicación formal de las relaciones de intercambio.
- 7.- El planteamiento tradicional de las uniones aduaneras elaborado por Viner, Lipsey y Meade nos lleva a reconocer que las uniones aduaneras pueden generar creación o desviación de comercio y que esta creación o desviación de comercio, -

genera cambios en los niveles de producción (efecto-producción) y cambios en los niveles de consumo (efecto-consumo)- de los países que deciden formar una unión aduanera.

- 8.- Con la formación de una unión aduanera, los países participantes obtienen un beneficio económico ya que, la aplicación de una política de desgravación arancelaria, permite reducir costos de producción y aumentar el tamaño de su mercado externo; con lo cual, las relaciones comerciales entre ambos países mejoran siendo el libre comercio entre ellos una política recomendable.
- 9.- En estudios posteriores al de Viner, se ha demostrado que las curvas de oferta excedente y de indiferencia, son un elemento explicativo de los efectos de las uniones aduaneras sobre el bienestar económico.
- 10.- En el enfoque tradicional de las uniones aduaneras los factores que determinan la creación o desviación de comercio son: el grado de complementación y de competencia entre los países participantes, la magnitud de la zona integrada y el grado de intercambio antes de establecerse la unión.

11.- Al adoptar como criterio de análisis la determinación de creación o desviación de comercio influenciada por los factores antes mencionados, la teoría tradicional de las uniones aduaneras resulta de gran utilidad para evaluar su establecimiento y sus posibles consecuencias en los países desarrollados. Sin embargo, cuando tratamos de aplicar el enfoque vineriano de las uniones aduaneras a los países en desarrollo y específicamente a los de América Latina, la situación es completamente distinta, ya que estas economías son altamente competitivas y existe escasa complementariedad entre ellas.

12.- La teoría tradicional de las uniones aduaneras, no es aplicable a los países en vías de desarrollo. El análisis tradicional de la integración económica, tiene su base en el enfoque ricardiano de las ventajas comparativas y en las reformulaciones neoclásicas del comercio internacional; en cambio, se aleja del análisis de la teoría del desarrollo económico, la cual es el fundamento esencial en el estudio de las uniones aduaneras en los países en desarrollo.

13.- Para el pensamiento neoclásico, la producción industrial es un elemento explicativo de las uniones aduaneras en los

países en desarrollo. El nivel óptimo de la producción industrial se encuentra determinado por un conjunto de tasas arancelarias que proporciona suficiente protección a cada industria nacional.

14.- Para los países en desarrollo, la creación o desviación de comercio puede ser un efecto bueno o malo si disminuye el ingreso o costo y aumenta la producción industrial por sector productivo o ampliación planeada de la capacidad productiva de las plantas industriales entre los posibles socios de una unión aduanera.

15.- El análisis precedente, nos lleva a reafirmar que el comercio internacional medido a través del volumen de sus exportaciones ha experimentado cambios significativos en su estructura y ritmo de crecimiento; así, mientras que de 1970 a 1980 dicha variable crece a un ritmo promedio del 20.4%, para 1984 lo hace tan sólo al 0.9%. Este decremento en el ritmo de las exportaciones mundiales obedeció a diversas causas entre las que es posible mencionar: el exceso de la oferta de los países petroleros y la recesión económica internacional de 1981-1982.

- 16.- Las posibilidades de aumentar y diversificar las exportaciones de los países en desarrollo a los países desarrollados se vuelven cada vez más estrechas. Lo anterior es más evidente si tenemos en cuenta que en 1984 se aprueba la Ley de Comercio y Aranceles de los Estados Unidos, la cual, va a impactar los niveles de exportación de los países de América Latina hacia los Estados Unidos.
  
- 17.- La posibilidad de expansión de las exportaciones de América Latina, debe de contemplar otras áreas geográficas como la de los restantes países en desarrollo; esta alternativa es muy probable, ya que entre los años 1963 y 1982 la participación de las exportaciones de América Latina en las exportaciones mundiales a esa región, tendieron a aumentar observando durante 1982 una proporción similar a las que se destinan a Europa Occidental (23.0% contra 23.1% respectivamente).
  
- 18.- En el caso de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), el nivel de desgravación arancelaria efectivo, fué cubierto con anterioridad a lo programado; sin embargo, la carencia de un arancel externo común propició que Gran Bretaña se beneficiara más que sus socios, pues buena parte -

de sus importaciones de materias primas provienen del - --  
Commonwealth.

19.- Para el Benelux, su integración se tradujo en el establecim  
miento de un arancel externo común y en libre movilidad de  
factores productivos -capital y mano de obra-.

20.- En la Comunidad Económica Europea (CEE), paralela a la li-  
beración arancelaria se aplicó un arancel externo común a  
las mercancías provenientes de terceros países; asimismo, -  
se previó la libre movilidad de mano de obra, servicios y  
capital y se hicieron arreglos especiales en el sector - -  
agrícola planteándose la necesidad de armonizar políticas  
fiscales y monetarias. Otros avances de lá CEE se han plasm  
mado en una fuerte expansión del Producto Interno Bruto --  
(PIB) y de su comercio exterior; también, se impulsa la --  
planeación y armonización de la política de integración --  
industrial en el área de las computadoras y de la indus- -  
tria aeroespacial.

21.- Para América Latina, la integración económica se expresó -  
en varios esquemas operativos de desgravación arancelaria  
representados a través de una zona de libre comercio como



la ALALC, o bien, en un mercado común como el MCCA.

22.- De los diversos esquemas de integración en América Latina, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), ofreció mejores perspectivas para impulsar un mercado común latinoamericano.

23.- El beneficio económico de la integración latinoamericana no se distribuyó en forma homogénea entre los países participantes; tendiendo a concentrarse en los países de mayor tamaño económico como Argentina, Brasil y México.

24.- A pesar de tener poco peso en el comercio mundial, otras áreas de importancia para las exportaciones latinoamericanas son las diversas zonas de integración económica como el Mercado Común Centroamericano, la Asociación Latinoamericana de Integración y la Comunidad del Caribe.

25.- El estancamiento en el ritmo de crecimiento del comercio de la ALALC, así como en el proceso de negociación de los distintos mecanismos de integración, obedece a factores económicos y políticos.

- 26.- Ante las contradicciones políticas de Centroamérica, es necesario impulsar la integración política de la región cuyo propósito sea la superación de dichas contradicciones y el planteamiento de estrategias que permitan evolucionar el establecimiento de un mercado común latinoamericano.
- 27.- A pesar de que actualmente los esquemas de integración han entrado en un proceso de redefinición en los mecanismos y estrategias a seguir, su importancia en el futuro crecimiento del comercio intrazonal es relevante.
- 28.- El impulso de los sistemas multilaterales de pagos, permitirá facilitar el ritmo de intercambio intrazonal de América Latina. Esto es más importante si tenemos en cuenta que, el monto del ahorro en las operaciones comerciales a través de los mecanismos financieros de los esquemas de integración representa más del 60.0% de sus divisas netas transferidas.
- 29.- Para reforzar y dinamizar el proceso de integración de los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración, es indispensable que se impulse la coordinación de políticas nacionales que permitan fomentar la interven-

ción de las empresas públicas en las adquisiciones intrazo  
nales.

30.- Es necesario que se impulsen otros mecanismos de apoyo en otros sectores económicos como los acuerdos de cooperación energética y los acuerdos de complementación industrial y agrícola.

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

Aguilar Gustavo Adolfo. "Honduras: situación actual y perspectivas políticas". Foro Internacional. Vol. XV, núm. 4, México, - - abril-junio de 1980.

ALADI. "Con la creación de la ALADI se estableció un nuevo canal hacia la integración regional". Integración Latinoamericana, - - núm. 51 octubre de 1980.

Andic S. y Teitel S. Integración Económica. Selección de lecturas de El Trimestre Económico. núm. 19, Fondo de Cultura Económica, México. 1977.

Arija Rafael. "El Sistema de Pagos y Créditos Recíprocos y el - Acuerdo de Santo Domingo". Boletín mensual. CEMLA, México, febre - ro 1974.

Arija Rafael. "La Cooperación Financiera entre Países Latinoame - ricanos". Integración Latinoamericana. núm. 55, marzo 1981.

Banco Nacional de Comercio Exterior. "El Salvador 1977 un año - crítico Comercio Exterior". Vol. XXVIII, núm. 1, México, enero - - 1978.

Banco Nacional de Comercio Exterior. "El Salvador. Hacia otra re - volución en Centroamérica". Comercio Exterior. Vol. XXX, núm. 3. México, marzo 1980.

"Guatemala. En la hora de la crisis". Comercio Exterior. Vol. XXX. núm. 3, México. marzo 1980.

- "Nicaragua. Antecedentes económicos del proceso revolucionario". Comercio Exterior. Vol. XXIX, núm. 9. México, septiembre 1979.

Balassa Bela. Teoría de la Integración Económica. UTHEA 1960.

- El desarrollo económico y la integración. CEMIA. México. 1965.
- "Hacia una teoría de la integración económica". Integración - de América Latina. Experiencia y perspectivas. Fondo de Cultura Económica. México, 1979.

Baumol Will. Introducción a la dinámica económica. Marcombo, Barcelona. 1964.

Bekerman Marta. "Promoción de exportaciones. Reflexiones sobre la experiencia coreana". Comercio Exterior. Vol. XXXVI, núm. 8.- México. 1986.

Bermúdez Lilia y Cavalla Rojas Antonio. Estrategia de Reagan hacia la revolución centroamericana. Ed. Nuestro Tiempo y UNAM. México. 1982.

Bhagwati J. Comercio Internacional. TECNOS. Madrid. 1975.

BID. Progreso Económico y social en América Latina. Integración económica. Washington D. C. 1984.

BID. Factores para la integración latinoamericana. Fondo de Cultura Económica. México. 1966.

Brown Weir. "La Comunidad Económica Europea: implicaciones de la experiencia desde 1957 hasta 1979". Integración Latinoamericana. núm. 58, junio 1981.

Calzada Fernando. "Una exposición de los fundamentos de la moderna teoría del comercio internacional: Ricardo y Mill" Investigación Económica. Facultad de Economía UNAM., núm. 163, enero-marzo de 1983.

- "Sobre la teoría neoclásica del comercio internacional". Investigación Económica. Facultad de Economía. UNAM., núm. 168 abril-junio de 1984.

Caputo Leiva O. "La crisis económica mundial en las relaciones económicas internacionales". Investigación Económica. Facultad de Economía. UNAM., núm. 170. octubre-diciembre de 1984.

Carmona Fernando. "Nicaragua: dos años de democracia popular" - Estrategia. Vol. IV, núm. 40. México, julio-agosto de 1981.

Carrasco Vázquez Jorge E. "Sistema de pagos y crédito entre países de la ALALC". Integración Latinoamericana. núm. 24, mayo de 1978.

Castillo Rivas D. "El marco sociopolítico de la crisis de Nicaragua y los efectos de la intervención del gobierno del presidente Carter" Cuadernos semestrales. Estados Unidos: perspectiva latinoamericana. núm. 6, Centro de Investigación y Docencia Económicas. México, 1979.

- Acumulación de capital y empresas transnacionales en Centroamérica. Siglo XXI, México, 1980.

Castro Herrera G. "Panamá ante la década de 1980". Foro Internacional. Vol. XX, núm. 4, COLMEX, México, abril-junio de 1980.

Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. Aspectos financieros y monetarios de la integración en América Latina. (reuniones y seminarios). CEMILA, México, 1984.

- Cooperación monetaria e integración económica en el Mercado Común Centroamericano. CEMILA, México, 1978.

- Problemas de pagos en América Latina. CEMLA, México, 1964.

CEPAL. El comercio internacional y el desarrollo de América Latina. Fondo de Cultura Económica, México, 1964.

- Integración y cooperación regionales en los años ochenta. Santiago de Chile, 1980.

CEPAL. América Latina y la estrategia internacional de desarrollo. (E/CN.12/947/Add.1).

- "En marcha hacia el Mercado Común Latinoamericano". Boletín Económico de América Latina. Vol. IV, núm. 1, marzo de 1959.

- "El programa de integración económica centroamericano". Boletín Económico de América Latina. Vol. IV, núm. 2, octubre de 1959.

- "Hechos recientes en el proceso de integración latinoamericano". Boletín Económico de América Latina. Vol. XIV, núm. 2, - 1969.

- "El concepto de integración". Revista de la CEPAL. núm. 15, - diciembre de 1981.

- El intercambio compensado desde una perspectiva latinoamericana. (LC/R.373/1984).

Clemente M. O. Manual de economía internacional. Amorrortu Buenos Aires, 1980.

Cruz Arturo. "La política exterior de Estados Unidos hacia Centroamérica: el caso de Nicaragua". Foro Internacional. Vol. XXII núm. 4. COLMEX, México, Abril-junio de 1982.

Cuellas García Ricardo. "Las uniones aduaneras". Tesis. Escuela Nacional de Economía, UNAM, 1965.

De Mateo Fernando. "México: política comercial y desarrollo". -- Comercio Exterior. Vol. XXXV; núm. 11, México, Noviembre de 1985.

Díaz Müller Luis y Gutiérrez Pantoja G. América Latina integración y crisis mundial. Presencia Latinoamericana. México, 1983.

Echegaray Simonet A. Evolución y perspectivas de la cooperación financiera en América Latina. Buenos Aires, 1982.

Ellsworth Paul T. Comercio internacional. Fondo de Cultura Económica. México, 1978.

Enriquez Rubio Armando. "Principios de la teoría de la integración económica". Tesis, Escuela Nacional de Economía, UNAM. 1966.

Escanero Figueroa Mauricio. "Perspectivas de las relaciones comerciales entre América Latina y la Comunidad Económica Europea". Tesis Facultad de Economía. UNAM. 1983.

Faire Alexandre. "Los conflictos interimperialistas en la crisis". en la Crisis del imperialismo. Fontanella, Barcelona, 1975.

Feinberg Richard E. "Centroamérica: opciones para la política estadounidense en la década de los ochenta". Foro Internacional. - Vol. XXIII, núm. 2, COLMEX, México octubre-diciembre de 1982.

Ferguson C. E. y J. P. Gould. Teoría microeconómica. 2a. Edición Fondo de Cultura Económica. México. 1979.

Ffrench-Davis Ricardo. Comercio Internacional y política de desarrollo económico, Fondo de Cultura Económica, México, 1966.

Ffrench-Davis R. y E. Tironi. Hacia un nuevo orden económico internacional. CIEPLAN/Fondo de Cultura Económica. México, 1981.

Flores Pinel Fernando. "El estado de seguridad nacional en El Salvador: un fenómeno de crisis hegemónica". Foro Internacional. Vol. XX, núm. 4, COLMEX, México, abril-junio de 1980.



FSLN. "Nicaragua: la lucha popular contra la dictadura". Cuadernos Políticos, núm. 20, México, 1979.

García Antonio. "El nuevo problema agrario de América Central".- Comercio Exterior. Vol. 28, núm. 6, México, junio de 1978.

GATT. El comercio internacional en 1983. Ginebra Suiza, 1984.

González del Valle Jorge. Acuerdos de pagos entre países en desarrollo". Integración Latinoamericana. núm. 35, mayo de 1979.

González del Valle J. "Estructura y funcionamiento de la Cámara de Compensación Centroamericana". Cooperación financiera en América Latina. CEMLA, México 1963.

Gordon Sara. "Crisis política y organización popular en El Salvador". Revista Mexicana de Sociología. Vol. XLII, núm. 2, Instituto de Investigaciones Sociales UNAM., México, abril-junio de - - 1980.

Gorostiaga Xabier. "Las relaciones Estados Unidos-Panamá bajo la administración Carter". Cuadernos Semestrales. Estados Unidos: - perspectiva latinoamericana. núm. 6, CIDE, México 1979.

Grabendorff Wolf. "La crisis centroamericana: ¿Europa Occidental vs Estados Unidos?. Cuadernos Semestrales. Estados Unidos: perspectiva latinoamericana. núm. 12, CIDE, México 1982.

Guerra Borges A. "Obsolescencia de los instrumentos centroamericanos de política industrial". Comercio Exterior. Vol. XXX, núm. 1, México, enero de 1980.

Guidos Vejar R. "La crisis política de El Salvador (1976-1979)". Revista Mexicana de Sociología. Vol. XLII, núm. 2, Instituto de Investigaciones Sociales. UNAM. México, enero-marzo de 1980.

Haberler Gottfried El Comercio Internacional; teoría de las relaciones económicas internacionales y exposición y análisis de la política del comercio exterior. Labor, Barcelona, 1936.

Heller Robert H. Comercio internacional. Teoría y evidencia empírica. Alianza, Madrid, 1975.

Hernández Calderon J. Antonio. "Las relaciones comerciales de México con el Mercado Común Centroamericano". Tesis, Facultad de Economía. UNAM. 1981.

Herrera Zuñiga René. "Nicaragua: el desarrollo capitalista dependiente y la crisis de la dominación burguesa. 1950-1980". Foro Internacional. Vol. XX, núm. 4, COLMEX, México, abril-junio de 1980.

Howard S. Ellis y Lloyd A. Metzler. Ensayos sobre teoría del comercio internacional. Fondo de Cultura Económica, México, 1953.

Hollis B. Chenery. "La reestructuración de la economía mundial". El Trimestre Económico. Vol. L (2), Fondo de Cultura Económica, México, abril-junio de 1983.

INTAL. La Asociación Latinoamericana de Integración. Un análisis comparativo. Mimeografiado. 1980.

- La integración latinoamericana. Situación y perspectivas. Buenos Aires, 1965.

- "La evaluación del Tratado de Montevideo 1980 y las perspectivas de alcance parcial de la ALADI". Integración Latinoamericana. núm. 54, enero-febrero de 1981.

- El proceso de integración en 1983. Buenos Aires, 1984.

Johnson Harry G. Comercio internacional y crecimiento económico. Amorrortu, Buenos Aires, 1967.

Jonas Susane y Tobías David. Guatemala: una historia inmediata. - 2a. Ed. Siglo XXI, México, 1979.

Kindleberger Ch. Economía internacional. 6a. Edición Aguilar, -- Madrid, 1967.

Lawton Jorge. "Crisis de la hegemonía. La política de Carter hacia Nicaragua: 1977-1979". Cuadernos Semestrales. Estados Unidos: perspectiva latinoamericana. núm. 6, CIDE, México, 1979.

Lizano Eduardo F. "Una reflexión acerca de la integración económica centroamericana". Integración Latinoamericana. núm. 7, noviembre, 1970.

Lizano E. F. Cooperación monetaria e integración económica en el Mercado Común Centroamericano. CEMLA, México, 1978.

López García Carlos E. "Acumulación y dominación política en Centroamérica. El caso de Guatemala". Economía de América Latina. - núm. 8, CIDE, México, 1982.

Maira Luis. "Fracaso y reacomodo de la política de Estados Unidos hacia Centroamérica". Foro Internacional. Vol. XX, núm. 4, - COLMEX, México, abril-junio de 1980.

Maldonado Ezequiel y Carrión Luis. "Centroamérica y El Salvador". Estrategia. Vol. VI, núm. 33, México, mayo-junio de 1980.

Mann Lawrence E. "La iniciativa de la cuenca del Caribe: perspectivas y problemas de la integración caribeña (CARICOM)". Integración Latinoamericana, núm. 82, agosto de 1983.

Margariños Gustavo. "La ALALC: la experiencia de una evolución - de once años". Revista de la Integración. núm. 12, enero de - - - 1973.

Mayorga Quirós R. "Una solución política negociada para El Salvador: una propuesta". Foro Internacional. Vol. XXI, núm. 1, COL--MEX, México abril-junio de 1981.

Meade James R. Problemas de una unión económica. Aguilar, Madrid 1957.

- Geometría del comercio internacional. Aguilar, Madrid, 1957.
- "Teoría de las uniones aduaneras". Integración económica. Selección de lecturas de El Trimestre Económico. núm. 19, Fondo de Cultura Económica, México, 1977.

Menjivar Rafael. "Las relaciones Estados Unidos-El Salvador durante la administración Carter". Cuadernos Semestrales. Estados Unidos: perspectiva latinoamericana. CIDE, núm. 6, México, 1979.

Meza San Martín Wally. Integración financiera latinoamericana. - CEPAL, 1981.

Mora Rubio Juan y Rodríguez Luis. Historia de las doctrinas políticas y sociales del siglo XVI al XVIII. Curso de doctrinas políticas y sociales. I. Universidad Autónoma Metropolitana, plantel Iztapalapa, México, 1985.

Ohlin Bertil. Comercio interregional e internacional. Oikos-tau, Barcelona, 1971.

Ortega Saavedra Humberto. 50 años de la lucha sandinista. Diógenes, México, 1979.

Pellicer Olga y Fagen R. Centroamérica, futuro y opciones. Fondo de Cultura Económica, México, 1983.

Perdomo Rufino. "Nicaragua: la dictadura somocista en crisis". - Estrategia. Vol. IV, núm. 20, México, marzo-abril de 1978.

Petras James. "Nicaragua: transición a una nueva sociedad". Cuadernos Políticos. núm. 35, México, enero-marzo de 1983.

Posas Mario y del Cid Rafael. "Honduras: los límites del reformismo castrense (1972-1979)". Revista Mexicana de Sociología. -- Vol. XLII, núm. 2, Instituto de Investigaciones Sociales. UNAM. -- México, abril-junio de 1980.

Predöhl Andreas. Economía internacional, economía mundial, política comercial y política monetaria. El Atenco, Buenos Aires, -- 1955.

Ricardo Dávid. "Sobre el comercio exterior". Economía internacional; teoría clásica, neoclásica y su evidencia histórica. Selección de lecturas de El Trimestre Económico. núm. 30, Tomo I -- Fondo de Cultura Económica, México, 1979.

Roosch P. Gustavo. "Venezuela en busca de su ventaja comparativa". Comercio Exterior. Vol. XXXVI, núm. 1, México, enero de -- 1986.

Sánchez Herrero Santiago. "La unión de pagos frente a la integración económica de América Latina". Tesis, Escuela Nacional de -- Economía. UNAM. 1966.

Sánchez Marcelo. "El Salvador. Una revolución en marcha". Estrategia. Vol. V, núm. 30, México, noviembre-diciembre de 1979.

Scitovsky Tibor. "Nuevo planteamiento de la teoría de las uniones aduaneras". Ensayos sobre la teoría del comercio internacional. Fondo de Cultura Económica, México, 1953.

Selser Gregorio. "Centroamérica: entre la atrocidad y la esperanza" Foro Internacional. Vol. XX, núm. 4, COLMEX, México, abril--junio de 1980.

Shelton Sally. "Estados Unidos y América Central". Cuadernos Semestrales. Estados Unidos: perspectiva latinoamericana. núm. 5, -- CIDE, México, 1979.

Shone R. Teoría pura del comercio internacional. Mac-Millan, Vicens Vives, Londres, 1972.

Sirc. L. Iniciación al comercio internacional. Siglo XXI, México, 1975.

Swan Dennis. La economía del mercado común. Alianza, Madrid, - - 1974.

Teubal Miguel. "El fracaso de la integración económica de América latina". América latina ¿Reforma o revolución?. 2a. Edición, Editorial Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires, 1975.

Torres Manzo Carlos. "La teoría pura del comercio internacional. Aspectos de su desarrollo". Tesis, Escuela Nacional de Economía. UNAM. 1961.

Torres Rivas E. "Síntesis histórica del proceso político". Centroamérica hoy, Siglo XXI, México, 1976.

United Nations Organization. Yearbook of international Trade - Statistics. Washington D. C., 1982.

Vanek Jaroslav. Comercio internacional; teoría y política económica. UTEHA, México, 1964.

Viner Jacob. Comercio internacional y desarrollo económico. TECNOS, Madrid, 1966.

Waksman Shinca Daniel. "Estados Unidos, el somocismo y la revolución nicaraguense". Cuadernos Semestrales. Estados Unidos: perspectiva latinoamericana. núm. 10, CIDE, México, 1981.

Whedlock Román Jaime. Imperialismo y dictadura. Siglo XXI, México, 1978.

Wionczek Miguel S. Integración de América Latina. Experiencia y perspectivas. 3a. Edición, Fondo de Cultura Económica, México, - 1979.

- Problemas de pagos en América Latina. CEMLA, México, 1964.
- y Mayorga Quirós R. Intentos de integración en el marco de la crisis latinoamericana. El Colegio de México, 1981.