



8
22
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

**LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO:
UNA EXPERIENCIA A CONSIDERAR EN EL PROCESO
DE INTEGRACION DE AMERICA LATINA.**



T E S I S

**QUE PARA OPTAR POR EL TITULO DE
LICENCIADA EN
RELACIONES INTERNACIONALES
PRESENTA**

LETICIA ASTRID / DIAZ INFANTE MENDEZ.

**DIRECTOR DE TESIS:
DR. RICARDO MENDEZ SILVA.**

DICIEMBRE DE 1991

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

I N D I C E.

LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO: UNA EXPERIENCIA A CONSIDERAR EN EL PROCESO DE INTEGRACION DE AMERICA LATINA.

	Pág.
INTRODUCCION.....	1
 CAPITULO I. MARCO JURIDICO. 	
1.1. Orígenes de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio	11
 CAPITULO II. ESTRUCTURA JURIDICA DE LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO. 	
2.1. Tratado de Montevideo.....	19
2.2. Miembros.....	29
2.3. Organos.....	32
2.3.1. Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores.....	32
2.3.2. Conferencia de las Partes Contratantes.....	36
2.3.3. Comité Ejecutivo Permanente.....	38
2.3.4. Secretaría General.....	41
2.4. Organos Auxiliares.....	43
2.4.1. Comisiones Consultivas.....	43

2.4.2. Comisiones Asesoras.....	45
2.4.2.1. Comisión Asesora de Estadística.....	46
2.4.2.2. Comisión Asesora de Desarrollo Industrial..	47
2.4.2.3. Comisión Asesora de Origen.....	49
2.4.2.4. Comisión Asesora de Transportes.....	52
2.4.2.5. Comisión Asesora de Asuntos Monetarios.....	53
2.4.2.6. Comisión Asesora de Política Comercial.....	54
2.4.2.7. Comisión Asesora de Nomenclatura.....	55
2.4.2.8. Comisión Asesora de Asuntos Agropecuarios..	57
2.4.3. Consejos.....	58
2.4.3.1. Consejo de Transporte y Comunicaciones.....	59
2.4.3.1.1. Transporte Marítimo, Fluvial y Lacustre.....	60
2.4.3.1.2. Otros Subsectores.....	63
2.4.3.1.3. Tránsito de Personas.....	64
2.4.3.2. Consejo de Política Agrícola.....	66
2.4.3.3. Consejo de Política Financiera y Monetaria.	72
2.4.3.3.1. Acuerdo entre Bancos Centrales de los Países Miembros de la ALALC.....	74
2.4.3.3.2. Sistema de Compensación Multilateral de Saldos entre los Bancos Centrales.....	75
2.4.3.3.3. Acuerdo Multilateral de Apoyo para Atenuar Deficiencias Transitorias de Liquidez.....	77
2.4.4. Grupos de Estudio y Reuniones Sectoriales.....	80
2.5. Situación Jurídica.....	80

CAPITULO III.
OBJETIVOS DEL TRATADO DE MONTEVIDEO 1960.

3.1. Perfeccionamiento de la Zona de Libre Comercio.....	83
3.1.1. Instrumentos.....	84
3.1.1.1. Lista Común.....	84
3.1.1.2. Listas Nacionales.....	91
3.1.1.3. Listas de Ventajas No Extensivas.....	117
3.1.1.3.1. Otros Estímulos a los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo.....	145
3.1.1.4. Acuerdos de Complementación Industrial.....	156
3.1.1.4.1. Acuerdo de Complementación Núm. 1 Sobre Máquinas de Estadística y Análogas de Cartulina Perforada.....	172
3.1.1.4.2. Acuerdo de Complementación Núm. 2 Sobre Válvulas Electrónicas.....	175
3.1.1.4.3. Acuerdo de Complementación Núm. 3 Sobre Productos de la Industria de Aparatos Eléctricos, Mecánicos y Térmicos de Uso Doméstico.....	181
3.1.1.4.4. Acuerdo de Complementación Núm. 4 Sobre Productos de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas.....	184
3.1.1.4.5. Acuerdo de Complementación Núm. 5 Sobre la Industria Química.....	186
3.1.1.4.6. Acuerdo de Complementación Núm. 6 Sobre la Industria Petroquímica.....	191
3.1.1.4.7. Acuerdo de Complementación Núm. 7 Sobre Productos de la Industria de Bienes del Hogar..	199

3.1.1.4.8.	Acuerdo de Complementación Núm. 8 Sobre Productos de la Industria del Vidrio.....	202
3.1.1.4.9.	Acuerdo de Complementación Núm. 9 Sobre Productos del Sector de Equipos de Generación, Trasmisión y Distribución de Electricidad...	206
3.1.1.4.10.	Acuerdo de Complementación Núm. 10 Sobre Productos del Sector de Máquinas de Oficina..	210
3.1.1.4.11.	Acuerdo de Complementación Núm. 11 Sobre Productos del Sector de Máquinas de Oficina..	213
3.1.1.4.12.	Acuerdo de Complementación Núm. 12 Sobre Productos de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas.....	217
3.1.1.4.13.	Acuerdo de Complementación Núm. 13 Sobre Productos de la Industria Fonográfica.....	221
3.1.1.4.14.	Acuerdo de Complementación Núm. 14 Sobre Productos de las Industrias de Refrigeración y Aire Acondicionado y Aparatos Eléctricos y Térmicos de Uso Doméstico.....	224
3.1.1.4.15.	Acuerdo de Complementación Núm. 15 Sobre Productos de la Industria Químico-Farmacéutica.	229
3.1.1.4.16.	Acuerdo de Complementación Núm. 16 Sobre Productos de las Industrias Químicas Derivadas del Petróleo.....	232
3.1.1.4.17.	Acuerdo de Complementación Núm. 17 Sobre Productos de las Industrias de Refrigeración, Aire Acondicionado y Aparatos Eléctricos, Mecánicos y Térmicos de Uso Doméstico.....	236
3.1.1.4.18.	Acuerdo de Complementación Núm. 18 en el Sector de la Industria Fotográfica.....	237

3.1.1.4.19.	Acuerdo de Complementación Núm. 19 en el Sector de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas.....	240
3.1.1.4.20.	Acuerdo de Complementación Núm. 20 en el Sector de la Industria de Materias Colorantes y Pigmentos.....	243
3.1.1.4.21.	Acuerdo de Complementación Núm. 21 en el Sector de la Industria Química, Excedentes y Faltantes.....	245
3.1.1.4.22.	Acuerdo de Complementación Núm. 22 en el Sector de Aceites Esenciales, Químico-Aromáticos, Aromas y Sabores.....	248
3.1.1.4.23.	Acuerdo de Complementación Núm. 23 en el Sector de la Industria de Equipos de Generación, Transmisión y Distribución de Electricidad...	250
3.1.1.4.24.	Acuerdo de Complementación Núm. 24 en el Sector de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas.....	251
3.1.1.4.25.	Acuerdo de Complementación Núm. 25 en el Sector de la Industria de Lámparas y Unidades de Iluminación.....	252
3.1.1.5.	Cláusula de la Nación Más Favorecida.....	253

CAPITULO IV.

PRORROGA DEL PERIODO DE TRANSICION PARA EL PERFECCIONAMIENTO DE LA ZONA DE LIBRE COMERCIO.

4.1.	Protocolo de Caracas.....	257
------	---------------------------	-----

6.1.9. Tratamiento Preferencial a Países de Menor Desarrollo Económico Relativo.....	428
6.2. Experiencias Negativas.....	430
6.2.1. Diversidad en los Niveles de Desarrollo Económico..	434
6.2.2. Medidas Proteccionistas.....	450
6.2.3. Desconfianza a las Inversiones Privadas y a los Estados Unidos de América.....	454
6.2.4. Instituciones Inadecuadas y Compromisos Limitados de las Partes Contratantes.....	458
6.2.5. Ineficiencia del Proceso de Negociaciones de los Mecanismos Operativos.....	467
6.2.5.1. Especificidades de los Instrumentos Operativos.....	476
6.2.6. Falta de Apoyo Efectivo a Países de Menor Desarrollo Económico Relativo.....	485
6.2.7. Erosión de los Márgenes de Preferencia.....	487
6.2.8. Obstáculos Geográficos y de Infraestructura.....	488
6.2.9. Carencia de Proyectos Conjuntos de Cooperación.....	491
6.2.10. Desventajas Comerciales.....	493
CONCLUSIONES.....	499
ANEXOS ESTADISTICOS.....	537
BIBLIOGRAFIA.....	585

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

La integración es definida como el proceso a través del cual los Estados van renunciando paulatinamente a conducir algunos asuntos de índole interno-nacional de forma independiente, para procurar la adopción de decisiones conjuntas o para transferir a un nuevo centro de autoridad -ente supranacional- la facultad de decidir sobre la integración.

Este concepto se puede aplicar cuando la integración se encuentra en niveles avanzados de colaboración, por lo que una definición más apegada a la realidad internacional sería aquella que distingue a la integración económica como el proceso económico y social que destruye barreras, igualmente económicas y sociales, entre los países participantes en las actividades económicas.

Esta integración económica como proceso representa e incorpora varias medidas orientadas a la abolición de la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diversos Estados nacionales.

Esta conceptualización no es única, absoluta y restrictiva a un sólo tipo de integración, sino que incluye y adopta diversas formas de integración económica que constituyen grados y niveles variables de unidad tales como la zona de libre comercio, la

unión aduanera, el mercado común, la unión económica y la integración económica total. *

Ello no significa necesariamente que el proceso de integración deba seguir y cubrirse por la consecución metódica y restrictiva de cada una de estas etapas, ya que en la actualidad se puede observar que en un determinado modelo de los cinco mencionados pueden introducirse características de otras etapas superiores de integración.

En la zona de libre comercio, las tarifas arancelarias y las restricciones cualitativas se rebajan sustancialmente entre los Estados participantes, e incluso algunos productos llegan a ser totalmente liberados. Aun cuando el objetivo de la zona de libre comercio es completar la eliminación de aranceles, cada país involucrado mantiene sus propios aranceles frente a los Estados no miembros. La zona de libre comercio es en realidad una etapa previa o el inicio de la integración, que no obliga a participar en niveles más elevados de integración. Sin embargo, si ésta tiene como finalidad avanzar hacia estadios superiores, debe propiciar acciones en este sentido.

La unión aduanera es un acuerdo entre dos o más países para la extinción total de las restricciones arancelarias y cualitativas, no arancelarias, en el campo de los movimientos comerciales de mercancías dentro de tal unión, implicando además la imposición de un arancel externo común frente a terceros

* Wionczek, Miguel S. Integración de América Latina. Experiencias y Perspectivas. p. 7.

países, es decir, el establecimiento de una barrera arancelaria común en contra de países no miembros. Esta etapa al mismo tiempo que libera el comercio entre los Estados miembros, protege a los productores de las zonas de competencia del exterior.

El mercado común es una fase superior de la integración económica que, además de aplicar las peculiaridades de la unión aduanera en cuanto a la supresión de restricciones al comercio, comprende la eliminación de restricciones a los movimientos de los factores de producción, es decir, permite la libre circulación de personas, servicios y capitales, así como la unificación y armonización de políticas nacionales tendientes a facilitar estos movimientos.

La unión económica, como período sobresaliente y distinto al mercado común, mezcla la abolición de las barreras a los desplazamientos de las transacciones comerciales y de los factores de producción con un grado de coordinación y armonización, por una parte, de las políticas sociales como en materia de salarios, horas extras, prestaciones, seguro social, enfermedad, paro forzoso, desempleo, seguro de vejez o retiro y vacaciones, y por la otra, de las políticas económicas como las políticas fiscal, monetaria, cambiaria y de desarrollo.

En la integración económica total, que es la faceta última del proceso de cooperación entre diversos países, se reconoce la aparición de la unificación de las políticas sociales, económicas, financieras, monetarias, fiscales, cambiarias y de

desarrollo sectorial, y se requiere de la institucionalización de una autoridad supranacional, cuyas decisiones obliguen a los Estados participantes a cumplir los compromisos contraídos, tomando en cuenta y poniendo como prioridad los intereses y beneficios comunes sobre los particulares.

Considerando estos conceptos, en América Latina se han dado varios intentos por llegar a un proceso de integración que se ubicarían primordialmente hacia lo que es la conformación de una zona de libre comercio, lo que, como ya se indicó, no excluye la posibilidad, y que de hecho se verificó y se efectúa en los momentos actuales, de introducir rasgos de los otros períodos de integración.

La determinación que me condujo a realizar un análisis en torno al proceso de integración a través del estudio de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC, obedece esencialmente a las razones ulteriores.

El tema siempre me fue excitante desde que cursé la carrera de Relaciones Internacionales, tendiendo constantemente a tomar aquellas materias que tuvieran relación, directa o indirecta, con la región de América Latina.

Posteriormente, este interés se vio reforzado en mi primera experiencia laboral cuando tuve la fortuna incalculable de aplicar y enriquecer mis conocimientos sobre este ámbito temático, al desarrollar trabajos como internacionalista en la Dirección General de Relaciones Económicas Bilaterales de la

Secretaría de Relaciones Exteriores, en el Area de América Latina, inclinándome por lo general al examen del proceso de integración y a insistir en mi participación en las negociaciones que al respecto se celebraban.

En este contexto, decidí delimitar en tiempo la investigación del proceso de integración a la ALALC, es decir, a veinte años, en virtud de que me pude percatar que en poco o en mucho los negociadores desconocían la experiencia tan vasta que legó la Asociación, tanto por lo que hace a los resultados positivos como a los negativos, incluso cometiendo errores similares.

Aquí cabe aclarar que el Tratado de Montevideo y la Asociación tuvieron una operación efectiva de diez y ocho años, dado que el instrumento jurídico entró en vigor a mediados de 1961, lo que implicó que las negociaciones se iniciaran de manera formal en 1962, y a que en 1979 y 1980 no se dieron negociaciones para avanzar en el programa de liberación, ya que fueron años dedicados a llevar a cabo reuniones de alto nivel para la reestructuración de la ALALC.

Adicionalmente, por ser la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio el primer proyecto-ensayo de los países de la zona por integrarse, que estuvo vigente en las décadas de los sesenta y de los setenta, con la salvedad efectuada en el párrafo anterior, se vuelve todavía más interesante su tratamiento por la riqueza práctica que arrojó en cuanto a beneficios y fracasos, y

de primera mano, como son resoluciones, documentos, declaraciones y acuerdos, para tratar de reconstruir lo que aconteció durante la existencia de la Asociación con una perspectiva coherente, consecutiva y, sobre todo, integral.

De tal suerte, el trabajo que ahora presento está abordado con el mayor detalle y sencillez posibles, a fin de que la vocación personal y profesional redunde en la generación de una aportación y de material de consulta-apoyo no sólo para los estudiosos de la disciplina de las Relaciones Internacionales y para aquellos que se especializan en la problemática integracionista de la región latinoamericana, sino primordialmente para los funcionarios de los sectores público y privado de América Latina que en estos momentos se encuentran inmersos en negociaciones dirigidas a aterrizar y a lograr el tan anhelado sueño y espíritu bolivariano de integración.

Así, mi plan de investigación inicia, en el primer Capítulo, con un panorama histórico y antecedentes de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, en donde se especifican aquellas circunstancias que propiciaron y obligaron a los países latinoamericanos a conformar una organización de naturaleza netamente regional, como medio para alcanzar el desarrollo económico nacional y para protegerse del acontecer económico mundial.

En el segundo Capítulo, se hace un recuento de la estructura jurídica de la ALALC con el objeto de conocer su

funcionamiento y sus procedimientos de actuación, desglosando y particularizando cada uno de sus componentes como son el contenido del Tratado de Montevideo, la participación de los Estados Miembros y su vinculación y compromisos con la Asociación, las funciones de los órganos principales y auxiliares, y la situación jurídica de la ALALC, en cuyo análisis se incorpora lo que se avanzó y las decisiones tomadas.

En el Capítulo tercero, se hace referencia a los reglamentos, normas y procedimientos, emanados por el acuerdo entre las Partes Contratantes, en los que debía descansar la conformación de cada uno de los cinco instrumentos básicos y auxiliares del programa de liberación -lista común, listas nacionales, listas de ventajas no extensivas, acuerdos de complementación industrial y cláusula de la nación más favorecida-, mecanismos cuya implantación y diseño estuvieron orientados a conseguir los objetivos de la ALALC estipulados en el Tratado de Montevideo, que son a saber el establecimiento de la zona de libre comercio para luego llegar gradualmente a la creación del mercado común latinoamericano.

En el Capítulo cuarto, se hace una descripción del Protocolo de Caracas, documento jurídico que prorrogó el período de instauración y modificó los compromisos de la desgravación arancelaria originalmente previstos en el Tratado de Montevideo para la configuración de la zona de libre comercio, al no cumplirse los plazos fijados y lo convenido en materia de liberación del comercio intrarregional.

En el Capítulo quinto, se hace una evaluación de los años de existencia de la Asociación en cuanto a la evolución de los resultados del programa de liberación -lista común y listas nacionales- y de los mecanismos adicionales -listas de ventajas no extensivas, acuerdos de complementación industrial y márgenes de preferencia-, así como en cuanto a su aplicación práctica en las transacciones comerciales intrazonales.

Para ello, primero se procede a efectuar un análisis de las concesiones otorgadas mutuamente entre los países Miembros de la ALALC, mediante los mecanismos establecidos y el grado de aprovechamiento de cada uno de ellos.

Seguidamente, se considera el desenvolvimiento del comercio de productos negociados en el programa de liberación año por año, a nivel global y por país, su valor de intercambio, su estructura, y su relación con las exportaciones e importaciones intrarregionales y con las totales, así como el valor del comercio generado por cada instrumento de liberación.

Posteriormente, se puntualiza el desarrollo experimentado en el intercambio zonal y el progreso registrado en las exportaciones, importaciones y saldos comerciales intrarregionales, incluyendo tanto a las mercancías que gozaron de concesiones como a las que no las tuvieron, además de presentar la composición de productos del comercio, destacando la participación de las manufacturas. Cabe mencionar que para todos

los rubros de este Capítulo se da una apreciación global y por país.

En el Capítulo sexto, se hace un juicio retrospectivo de la Asociación, del cual se concluye que como en cualquier proceso de esta naturaleza, emergieron resultados positivos y negativos, resaltando aquellos que se consideran de mayor trascendencia y que influyeron, para determinados momentos y según el caso, en el impulso o contracción de los avances de la integración latinoamericana.

Entre los logros, se analizan el contacto estrecho entre los Gobiernos, la nueva forma de relación entre éstos, el grado de coordinación de las políticas aunque fuera mínimo, la cooperación financiera y monetaria, los proyectos de infraestructura, la concesión de franquicias, el incremento del comercio intrarregional, la flexibilización de los mecanismos operativos y el trato otorgado a los países de menor desarrollo económico relativo. En tanto, entre los fracasos se encuentran la heterogeneidad en el desarrollo económico, las medidas proteccionistas, el temor a las inversiones privadas extranjeras, las instituciones inadecuadas, los escasos compromisos de los países participantes, la ineficiencia del proceso de negociación, la falta de apoyo efectivo a los países menos desarrollados, la alteración en los márgenes de preferencia, las barreras geográficas, la falta de proyectos conjuntos y los desequilibrios comerciales.

CAPITULO I.

MARCO HISTORICO.

1.1. Orígenes de la Asociación Latinoamericana de Integración.

Las causas que llevaron a los países latinoamericanos a conformar la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC, pueden vislumbrarse ya antes de la Segunda Guerra Mundial, en virtud de que la gran dependencia de sus economías, con respecto a las europeas y estadounidense, las hacían participar y padecer directamente de los trastornos y fluctuaciones de los ciclos económicos que en ellas se observaban.

Ante la Gran Depresión suscitada en 1929 -que ocasionó que los países latinoamericanos se vieran inmersos en un proceso inflacionario agudo, en una disminución real de sus tasas de crecimiento, con las consecuencias a que esto da lugar, junto a una reducción de sus ventas en el mercado internacional- se motivó con mayor vigor la idea de crear un mercado común latinoamericano, como necesidad imperante para contrarrestar los efectos emanados de la recesión por la que se atravesaba.

Posteriormente, durante la Segunda Guerra Mundial, los países latinoamericanos presenciaron dos hechos importantes: el incremento de su comercio exterior y la acumulación de gran cantidad de divisas, debido, por una parte, a las compras intensivas de productos primarios que realizaron las potencias

aliadas, especialmente los Estados Unidos de América y el Reino Unido y, por otra, a la dificultad que imponía el conflicto bélico para posibilitar la importación latinoamericana de manufacturas y bienes de equipo. (1) La conjugación de estas circunstancias estimuló el desarrollo interno de la región.

Una vez terminada la contienda, se registró un derrame no racional de las reservas acumuladas, lo cual ligado a la aparición de diversos factores, como la baja del comercio latinoamericano, obligaron a los países de América Latina a realizar estudios tendientes a lograr un desarrollo interno sostenido.

Para lograr este desarrollo interno, a finales de la década de 1940 los países latinoamericanos pusieron en marcha una política de industrialización (2) llamada sustitución de importaciones, cuyo objetivo consistía en alentar la expansión de las industrias nacionales nacientes y reducir al mínimo la importación, lo que se lograría a través de la implantación de un alto grado de proteccionismo, estableciendo medidas como por ejemplo el alza de aranceles, cuotas, licencias de importación, depósitos previos a la importación, múltiples niveles de cambio y

(1) Tamames, Ramón. Estructura Económica Internacional. p. 239.

(2) La Comisión Económica para América Latina fue el primer organismo de las Naciones Unidas que se abocó a estudiar la industrialización del área, cuya política fue denominada desarrollismo, filosofía cepalina o prebischiana, a fin de elevar el nivel de vida de la población latinoamericana.

diversas restricciones cuantitativas. Esta política fue el principal obstáculo para que se materializaran los proyectos de integración en ese decenio.

A pesar de que las políticas latinoamericanas estaban volcadas hacia adentro de sus economías, no dejaron de percibir que una reorientación de sus relaciones económicas y comerciales proporcionaría un elemento dinamizador al desarrollo, a la vez que minimizaría la dependencia de su intercambio con las grandes potencias.

Adicionalmente a lo anterior, se presentaron cuatro sucesos que habrían de agilizar el proceso de integración regional: la aparición de la Comunidad Económica Europea, el deterioro en los términos de intercambio, la declinación del comercio intrasudamericano y la participación activa de la Comisión Económica para América Latina, CEPAL.

La creación de la Comunidad Económica Europea en 1957 puso de manifiesto una grave amenaza para las futuras exportaciones latinoamericanas de materias primas a Europa, uno de sus principales mercados, debido a la política altamente proteccionista en materia agrícola. Ello condujo a que los países latinoamericanos intensificaran sus lazos para hacer frente a las consecuencias económicas que les acarrearía la alianza europea.

El deterioro en los términos de intercambio se vio aún más acentuado a finales del decenio de 1940 y principios del

Dado que Brasil, Chile, Perú y Uruguay formaban parte del AGAAC, y en virtud de la eventual adhesión de Argentina al Acuerdo, estos países hicieron las consultas pertinentes ante las Partes Contratantes para obtener una solución adecuada, mismas que no adjudicaron facilidades para crear en el Cono Sur una área de preferencias como excepción a la cláusula citada. Por tal motivo, la única manera de llegar a la ampliación de las preferencias era en atención al Artículo XXIV del Acuerdo General, que admitía la constitución de zonas de libre comercio o de uniones aduaneras como unas de las excepciones aceptadas al principio mencionado, cuyas ventajas no era necesario extender a los demás países signatarios del mismo.

Así, lo que en principio fue una meta de la subregión para reactivar su comercio recíproco, se convirtió en poco tiempo en un esfuerzo de mayor envergadura cuando otros países latinoamericanos decidieron unirse a las negociaciones para crear una zona de libre comercio.

Por último y simultáneamente a este afán de encontrar fórmulas de solución a las economías latinoamericanas, la Comisión Económica para América Latina, CEPAL, (5) tuvo una actuación determinante en el surgimiento de la ALALC. En ocasión de su primera reunión en 1948 y como quedó plasmado en su

(5) La CEPAL fue creada el 25 de febrero de 1948, cuya finalidad es realizar estudios sobre los pormenores de la integración y el desarrollo económico de América Latina y el Caribe.

documento denominado Manifiesto (6), este organismo de las Naciones Unidas recomendó la instauración de una unión aduanera y de pagos entre los países latinoamericanos, como una respuesta a la falta de mercados.

En 1955 y 1958, la CEPAL creó el Comité de Comercio y el Grupo de Trabajo del Mercado Regional Latinoamericano, respectivamente, cuyos estudios se encontraban dirigidos a buscar los medios idóneos para intensificar el comercio intralatinoamericano, así como determinar la estructura de la integración económica a nivel continental.

Con el mismo propósito, en los años 1958 y 1959 se llevaron a cabo continuas reuniones de expertos y representantes gubernamentales, entre las que destacaron la Primera y la Segunda del Grupo de Trabajo, la de consulta de alto nivel, la de Embajadores acreditados ante el Gobierno de Brasil, la de un grupo de consultores de política comercial, la del Comité de Comercio, la efectuada con el Secretario Ejecutivo del AGAAC y la de expertos gubernamentales. (7)

-
- (6) El documento conocido como Manifiesto fue realizado en 1949 y publicado en 1950 con el nombre de El Desarrollo Económico de América Latina y sus Principales Problemas.
- (7) Seara Vázquez, Modesto. Tratado General de la Organización Internacional. p. 915-916. En este libro, el autor señala las siguientes reuniones como las más importantes: "Primera Reunión del Grupo de Trabajo, celebrada en febrero de 1958, en Chile, participando México, Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, Colombia y Perú, cuyos resultados fueron las Bases para la Formación del Mercado Regional Latinoamericano; en agosto de 1958, se realizó una reunión de consulta de altos funcionarios de Argentina, Brasil, Chile y Uruguay para buscar soluciones a la disminución

del comercio entre estos países, concluyendo en la necesidad de liberalizar los intercambios comerciales y crear un sistema preferencial regional; en octubre de 1958, los Embajadores acreditados ante el Gobierno de Brasil firmaron una Declaración Conjunta, favoreciendo el establecimiento de un sistema de preferencias regionales; en octubre de 1958, Chile y Brasil presentaron un Comunicado Conjunto, apoyado por Argentina, ante la XII Reunión del AGAAC, manifestando su intención de integrar sus economías, proyecto que no tuvo dificultad para su aceptación; en febrero de 1959, durante la Segunda Reunión del Grupo de Trabajo, ocho países latinoamericanos aprobaron las Recomendaciones acerca de la Estructura y Normas del Mercado Común Latinoamericano, conocidas como Documento de México, en donde se establecía que para conformar el mercado referido era conveniente crear primero una zona de libre comercio; en abril de 1959, se celebró una reunión de un grupo de consultores de política comercial de Argentina, Brasil, Chile y Uruguay, de donde surgió un anteproyecto de zona de libre comercio entre estos países, con la posibilidad de adhesión de otros países latinoamericanos; durante la reunión del Comité de Comercio, en mayo de 1959, se reconoció la posibilidad de romper con el movimiento integracionista regional, dadas las conversaciones separadas que llevaban los países sudamericanos; en junio de 1959, los cuatro países citados efectuaron dos reuniones, la primera con el Secretario Ejecutivo del AGAAC, resultando modificaciones al proyecto, y la segunda a fin de tener en cuenta las observaciones que el Comité de Comercio expresó del proyecto de la zona subregional de libre comercio; en septiembre de 1959, se celebró otra reunión de expertos gubernamentales de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay, cuyo resultado fue el proyecto de tratado para establecer una zona de libre comercio, en donde se consiguió integrar las posiciones del Grupo de Trabajo, de los países sudamericanos y de los países participantes".

CAPITULO II.

ESTRUCTURA JURIDICA DE LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION.

2.1. Tratado de Montevideo 1960.

Los sucesos señalados empujaron a la celebración de la Conferencia de Montevideo, del 4 al 18 de febrero de 1960. En dicha ocasión, se firmó el Tratado de Montevideo, el 18 de febrero, que estableció a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y que entró en vigor el 2 de junio de 1961.

Los países participantes en la Conferencia fueron Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Perú, Uruguay y México. Se extendió la invitación a nuestro país durante la Visita de Estado que realizó el Presidente de México, Lic. Adolfo López Mateos, al Presidente de Argentina, Lic. Arturo Frondizi, dado el interés mostrado por llegar a conformar una zona de libre comercio.

Dichos países firmaron el Tratado de Montevideo en febrero, excepto Bolivia, país al cual, a través del Protocolo firmado el 24 de agosto de 1960, se le otorgó una prórroga para que lo firmara hasta el 31 de diciembre del mismo año, teniendo aún calidad de Estado signatario.

Durante la Conferencia se manifestó una clara divergencia entre los países por lo que hacía a la conveniencia de crear un mercado común latinoamericano o una zona de libre comercio. Los países más atrasados apoyaron la primera alternativa, teniendo en cuenta que ello beneficiaría y reduciría en alguna medida sus problemas de subdesarrollo, al tener libertad de circular productos, capitales y trabajo e incluso coordinar políticas económicas sectoriales; en cambio, una zona de libre comercio, al eliminar los gravámenes, impondría obstáculos a sus industrias nacientes y poco competitivas. (8) Por su parte, los países más desarrollados de la región defendían la segunda alternativa por considerar que una zona de libre comercio cumplía con los propósitos fundamentales y principalmente con sus objetivos, uno de los cuales era el de ampliar los mercados para sus productos. Sin embargo, la posición que figuró en el Tratado fue la de los primeros.

Otro aspecto que generó dificultades fue el término de reciprocidad, que finalmente estuvo incluido en el Tratado como uno de los principios básicos para obtener la meta fijada.

Asimismo, hubo otros temas objeto de discusión y que fueron aceptados, como aquellas medidas de excepción a la liberalización del comercio, entre las que pueden mencionarse las

(8) A pesar de que México no es considerado país atrasado dentro de América Latina, apoyó esta posición, enfatizando que una zona de libre comercio sólo debería entenderse como una escala intermedia para llegar al mercado común.

cláusulas de salvaguardia, medidas antidumping y tratamiento especial en favor de países menos desarrollados.

El Tratado de Montevideo 1960 estaba organizado en XII Capítulos, constituidos por diversos Artículos, y constaba además de cinco Protocolos y dos Resoluciones. Por la importancia de éstos, a continuación se hace una descripción de cada uno de ellos. (9)

En el Preámbulo se especificaba que el fortalecimiento del desarrollo económico interno de cada país, mediante el máximo aprovechamiento de los factores productivos y la coordinación de los planes económicos, contribuiría a la ampliación de los mercados y al incremento del comercio zonal y con el resto del mundo, a través de la eliminación gradual de las barreras al comercio intrarregional, lo que estaba orientado a establecer, en forma gradual y progresiva, un mercado común latinoamericano.

Por medio del Capítulo I, designado "Nombre y Objeto", que comprendía el Artículo 1, se estableció una zona de libre comercio y se instituyó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

El Capítulo II, nombrado "Programa de Liberación del Intercambio", que incluía los Artículos del 2 al 13, establecía: el plazo para perfeccionar la zona de libre comercio, durante el

(9) La exposición está basada en el Tratado de Montevideo 1960, publicado en el Diario Oficial de la Federación, el 14 de septiembre de 1962. México.

cual se eliminarían los gravámenes y las restricciones, con base en la reciprocidad, a la importación de productos originarios de la zona para lo esencial del comercio, así como los medios de negociación para alcanzar tal perfeccionamiento, con sus regulaciones particulares para las listas nacionales y la lista común, todo ello con el fin de expandir y diversificar el intercambio, y para promover la complementación de las economías de la región; y la posibilidad de adoptar medidas para corregir las desventajas en el comercio de los productos incorporados al programa de liberación.

En el Capítulo III, señalado como "Expansión del Intercambio y Complementación Económica", que abarcaba los Artículos del 14 al 17, se hacía mención a otras medidas tendientes a expandir y diversificar el comercio; y a intensificar la integración económica, especialmente en el campo industrial, a través de la armonización de los regímenes de importación y exportación, y de las políticas de industrialización y/o a través de acuerdos de complementación por sectores industriales.

El Capítulo IV, encabezado como "Tratamiento a la Nación Más Favorecida" y comprendido por los Artículos 18, 19 y 20, ponía las condiciones para que cualquier ventaja aplicada por un país miembro pudiera ser o no extendida a los demás miembros y el tratamiento que se otorgaría a los capitales procedentes de la región.

En el Capítulo V, bajo el nombre de "Tratamiento en Materia de Tributos Internos", con sus Artículos 21 y 22, contenía la disposición de que los productos originarios de la región tendrían un tratamiento igual, en materia de gravámenes, a los nacionales y, en caso de no ser así, se abría la posibilidad de recurrir a los órganos competentes de la Asociación.

En el Capítulo VI, intitulado "Cláusulas de Salvaguardia", que abarcaba del Artículo 23 al 26, se hacía una exposición de aquellas circunstancias, con carácter transitorio y no discriminatorio, que permitían a un país imponer restricciones a la importación de ciertos productos provenientes de cualquier otro país miembro de la ALALC, cuando considerase que se afectarían ciertas actividades productivas de importancia nacional, así como implantar medidas para corregir desequilibrios en la balanza de pagos. Dichas medidas tendrían que ser comunicadas al Comité Ejecutivo Permanente y, en caso de que se extendieran a más de un año, se iniciarían las negociaciones, a fin de eliminarlas.

El Capítulo VII, denominado "Disposiciones Especiales sobre Agricultura", compuesto por los Artículos del 27 al 31, se refería al tratamiento que debía existir entre los países miembros de la ALALC para comerciar productos agrícolas y para coordinar sus políticas de desarrollo agrícola, a fin de optimizar sus recursos, elevar el nivel de vida regional y asegurar el abastecimiento.

En el Capítulo VIII, Artículo 32, se hacía mención a las "Medidas en favor de Países de Menor Desarrollo Económico Relativo", en donde se destacaba el procedimiento y trato especial que otorgarían los países miembros a los países de la misma Asociación considerados dentro de esta categoría, con el objeto de impulsar su crecimiento económico.

En el Capítulo IX, nombrado "Organos de la Asociación" y que comprendía los Artículos del 33 al 45, se establecía la composición y el área de competencia de la Conferencia de las Partes Contratantes, del Comité Ejecutivo Permanente y de la Secretaría.

El Capítulo X, compuesto por los Artículos 46 y 47 y llamado "Personalidad Jurídica, Inmунidades y Privilegios", hacía referencia a que la ALALC gozaría de completa personalidad jurídica, así como a las inmunidades y privilegios diplomáticos para los funcionarios que trabajaban dentro de la misma.

En el Capítulo XI, titulado "Disposiciones Diversas" y que abarcaba los Artículos del 48 al 54, se expresaron algunas disposiciones sobre: las modificaciones en el régimen de imposición de gravámenes; la conveniencia de establecer una nomenclatura tarifaria para clasificar los productos; la reexportación y la libertad de tránsito de productos importados y exportados desde la región; los subsidios; las medidas en diversos aspectos; y el mercado común latinoamericano.

En el Capítulo XII, nominado "Cláusulas Finales", que incluía los Artículos del 55 al 65, se contemplaban los siguientes puntos: inexistencia de reservas para firmar el Tratado; conveniencia de ratificar el Tratado a la brevedad; entrada en vigor; posibilidad de adhesión por parte de los demás Estados latinoamericanos; fecha a partir de la cual cada país signatario se beneficiaría de las concesiones otorgadas; posibilidad de introducir enmiendas al Tratado; examen de los resultados obtenidos durante los doce años de plazo para el perfeccionamiento de la zona de libre comercio; el Tratado no afectaría los derechos y obligaciones contraídos por cualquier país miembro de la ALALC antes de su suscripción; el Tratado tenía carácter ilimitado; la posibilidad de denunciar el Tratado; y la adjudicación del Tratado con el nombre de Tratado de Montevideo.

Por lo que respecta a los Protocolos, cabe señalar que cada uno tenía una materia específica.

El Protocolo Núm. 1 Sobre Normas y Procedimientos para las Negociaciones hacía referencia: a) al mecanismo de reducción que se realizaría, a fin de calcular los promedios de los gravámenes, que regiría la liberación gradual del intercambio; b) al intercambio de información, a través del Comité Ejecutivo Permanente, sobre exportaciones, importaciones, producción y consumo nacionales, legislación aduanera, monetaria, fiscal y administrativa, tratados y acuerdos internacionales comerciales, etc.; c) a la negociación de las listas nacionales,

estableciendo plazos anuales para que cada país miembro integrara la nómina de productos para los que solicitaba concesión y aquella para los que otorgaba concesiones, para luego efectuar la negociación multilateral, en la que se verificaba si se cumplía con el cálculo antes mencionado; d) a la negociación de la lista común, que se efectuaba cada trienio y en forma multilateral, con el propósito de incluir productos con cierto valor y volumen en el intercambio zonal; y e) a la equiparación previa de tarifas o cualquier otro procedimiento adecuado para obtener la más efectiva reciprocidad, con miras a eliminar las condiciones no equitativas de competencia entre los productores de la zona. (10)

El Protocolo Núm. 2 Sobre Constitución de un Comité Provisional que, como su nombre lo indica, creó al Comité, el cual estuvo constituido por un representante y su suplente de cada Estado. Dentro de las competencias del Comité se encontraban las de elaborar su propio reglamento, preparar los documentos necesarios para presentar el Tratado a las Partes Contratantes del AGAAC, organizar la primera reunión de la Conferencia y la primera serie de negociaciones relativas al programa de liberación, y realizar estudios y trabajos de interés común. El Comité Provisional permaneció en sus funciones hasta que se constituyó el Comité Ejecutivo Permanente. (11)

(10) Protocolo Núm. 1 al Tratado de Montevideo Sobre Normas y Procedimientos para las Negociaciones. 18 de febrero de 1960.

(11) Protocolo Núm. 2 al Tratado de Montevideo Sobre Constitución de un Comité Provisional. 18 de febrero de 1960.

El Protocolo Núm. 3 Sobre la Colaboración de la CEPAL y del Consejo Interamericano Económico y Social, CIES, establecía que representantes de las Secretarías Ejecutivas de ambos organismos participarían en las sesiones del Comité Ejecutivo Permanente, en materia de asesoramiento técnico. (12)

El Protocolo Núm. 4 Sobre Compromisos de Compra-Venta de Petróleo y sus Derivados enfatizaba que las disposiciones del Tratado de Montevideo no eran aplicables a compromisos de esta naturaleza contraídos, mediante convenios, por los países miembros con anterioridad a 1960. Este Protocolo se enfocaba principalmente al Convenio que sobre la materia suscribieron Brasil y Bolivia. (13)

El Protocolo Núm. 5 Sobre Tratamiento Especial a favor de Bolivia y Paraguay respondió a lo estipulado en el Capítulo VIII del Tratado, por considerar que la situación prevaleciente en ambos países requería de un tratamiento favorable. (14)

(12) Protocolo Núm. 3 al Tratado de Montevideo Sobre la Colaboración de la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas, CEPAL, y del Consejo Interamericano Económico y Social de la Organización de Estados Americanos, CIES. 18 de febrero de 1960.

(13) Protocolo Núm. 4 al Tratado de Montevideo Sobre Compromisos de Compra-Venta de Petróleo y sus Derivados. 18 de febrero de 1960.

(14) Protocolo Núm. 5 al Tratado de Montevideo Sobre Tratamiento Especial a favor de Bolivia y Paraguay. 18 de febrero de 1960.

Existían, además, dos Resoluciones que se presentaron como instrumentos complementarios anexos al Tratado, cuyo contenido era el siguiente.

La Resolución Núm. 1, denominada "La Conferencia Intergubernamental para el Establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre Países de América Latina", al considerar los resultados de la Reunión de Representantes Gubernamentales de Bancos Centrales, celebrada en Montevideo, Uruguay, en enero de 1960, establecía la necesidad de realizar reuniones informales entre expertos gubernamentales de los Bancos Centrales, con el objeto de continuar el estudio sobre pagos y créditos que facilitasen la financiación de las transacciones intrazonales, solicitando el asesoramiento y asistencia técnica de la CEPAL, del CIES y del Fondo Monetario Internacional, FMI. (15)

La Resolución Núm. 2 concedía un nuevo plazo a Bolivia, a fin de que con fecha posterior al Tratado lo firmara, confiriéndole la categoría de país signatario. De conformidad con esta Resolución, el 24 de agosto de 1960 se signó el Protocolo por el cual los Gobiernos Signatarios del Tratado de Montevideo concedían al de Bolivia un plazo hasta el 31 de diciembre de 1960 para suscribir el mismo, en calidad de Estado signatario, ya que se consideró su participación activa en las

(15) Resolución Núm. 1 La Conferencia Intergubernamental para el Establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre Países de América Latina. 18 de febrero de 1960.

negociaciones y los motivos expresados que le impidieron firmar el Tratado de Montevideo 1960. (16)

2.2. Miembros.

La estructura de la ALALC quedó plasmada en el Capítulo XII del Tratado de Montevideo 1960, "Cláusulas Finales", en donde se hacía alusión a los miembros. En el tiempo en que se realizó la Conferencia de Montevideo, fueron Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay los que lo firmaron, dando como opción, como ya se indicó, a Bolivia de incorporarse a él como Estado signatario hasta el 31 de diciembre de 1960, pero fue hasta 1967 cuando ingresara a la Asociación.

Dado que el Artículo 57 establecía que el Tratado entraría en vigor, para los primeros tres países, treinta días después de que el último de éstos depositara su instrumento de ratificación y para los demás signatarios, treinta días luego de entregar sus respectivos instrumentos, el Tratado de Montevideo entró en vigencia el 2 de junio de 1961, después de las ratificaciones hechas por Argentina, Brasil, Chile, México, Perú y Uruguay, el 2 de mayo. Paraguay hizo su respectiva ratificación el 21 de mayo

(16) Resolución Núm. 2 que otorga a Bolivia un nuevo plazo para firmar el Tratado de Montevideo. 18 de febrero de 1960; y Protocolo por el cual los Gobiernos Signatarios del Tratado de Montevideo declaran que el Gobierno de Bolivia tendrá plazo hasta el 31 de diciembre de 1960 para suscribir el Tratado de Montevideo en calidad de Estado Signatario. 24 de agosto de 1960.

de 1961, por lo que para este país entró en vigor el 31 de junio del mismo año.

Por otra parte, el Artículo 58 admitía, una vez ya puesto en vigor el Tratado, la adhesión de otros países latinoamericanos, los cuales serían miembros treinta días después de que depositaran el Instrumento de Adhesión.

De acuerdo a este Artículo, en diciembre de 1960, Colombia, Ecuador y Venezuela expresaron su intención de unirse a los objetivos del Tratado. Los dos primeros países entregaron su ratificación el 3 de octubre de 1961, quedando como miembros el 3 de noviembre. En tanto que Venezuela realizó su depósito el 10 de septiembre de 1966, convirtiéndose en miembro treinta días después. Una vez que ingresaron a la ALALC, los países adherentes tuvieron que efectuar las negociaciones correspondientes en lo tocante a las listas nacionales y a la lista común, en el marco de la Conferencia de las Partes Contratantes más inmediata, de conformidad con el Artículo 58.

En base a lo estipulado en el Artículo 58, se planteó una controversia cuando Cuba hizo saber, en 1962, su deseo de ingresar a la ALALC. Sin embargo, dadas las amplias funciones que se otorgaron a la Conferencia de las Partes Contratantes, ésta, a través de sus Resoluciones 36(II) y 37(II), no aceptó el depósito del instrumento de adhesión de la República de Cuba mientras este país mantuviera su régimen económico. Esta posición fue argumentada por la Conferencia al incluir una

condición adicional para la adhesión, que consistía en la compatibilidad entre el régimen económico y político de cualquier país solicitante para incorporarse y el de los países miembros, así como con el propio Tratado de Montevideo, nuevo requisito que por unanimidad no existía en el caso de Cuba. (17)

A pesar de que el Artículo 63 le daba una duración ilimitada al Tratado, el Artículo 64 dejaba la alternativa de que cualquier miembro se desligara de él, mediante la entrega del documento de denuncia en una de las sesiones ordinarias de la Conferencia de las Partes Contratantes. Por la denuncia cesarían sus derechos y obligaciones, con excepción de los derivados de las reducciones de gravámenes y demás restricciones recibidas y concedidas del programa de liberación, las cuales se eliminarían a partir del quinto año o en otro plazo que determinase la Conferencia.

Durante la existencia de la ALALC, jamás se tuvo noticia ni se presentó actitud alguna por parte de cualquier país miembro que intentara renunciar a los compromisos para con el Tratado y sus objetivos.

(17) La Resolución 36(II), que está dada en términos generales, indica que la adhesión al Tratado implica necesariamente la compatibilidad técnica y económica de sus regímenes respectivos con el Tratado de Montevideo; y la Resolución 37(II) particulariza, al declarar la incompatibilidad absoluta entre el sistema económico de Cuba y el Tratado de Montevideo, por lo que no procedió aceptar el depósito del instrumento de adhesión del país caribeño.

2.3. Organos.

Por lo que respecta a los órganos de la Asociación, el Artículo 33 del Tratado establecía a la Conferencia de las Partes Contratantes, como órgano máximo, y al Comité Ejecutivo Permanente, como órgano permanente de la ALALC. Sin embargo, desde 1966, cuando se creó el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, éste pasó a ser el órgano supremo. Además, existían otros órganos que brindaban apoyo para realizar los objetivos del Tratado 1960.

2.3.1. Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores.

La creación del Consejo de Ministros obedeció a que, ya en 1964 en la Resolución 112(IV) de la Conferencia, se consideró la conveniencia de celebrar reuniones frecuentes de alto nivel, principalmente entre ministros o secretarios de los países miembros, a fin de llegar a soluciones satisfactorias frente a los problemas que se presentaran y que de hecho ya se estaban detectando, estancando el proceso integracionista.

En consecuencia, en noviembre de 1965 se realizó una Reunión de Ministros de Relaciones Exteriores, de la que emanaron diversas Resoluciones, cuya Primera RM/I-Resolución 1 se refería a la creación del Consejo. En dicha Reunión se manifestó la importancia que revestía un foro de esta naturaleza, dado que en él se podrían adoptar decisiones políticas para agilizar el

proceso latinoamericano. Asimismo, se indicó la necesidad de continuar con reuniones similares, a través de la institucionalización del Consejo de Ministros.

La Resolución 117(V) creó al Consejo de Ministros propiamente dicho, pero especificaba que para su institucionalización se requería suscribir el instrumento respectivo, cuyo proyecto sería elaborado por el Comité Ejecutivo Permanente. A efecto de proseguir con las reuniones ministeriales, se estableció que en tanto se perfeccionaba su creación, el Consejo de Ministros se reuniría en el seno de la Conferencia, por lo menos una vez al año. (18)

Con esta óptica, los Ministros de Relaciones Exteriores se reunieron en Consejo, por primera vez, en diciembre de 1966, en Montevideo, Uruguay, atendiendo a la RM/I-Resolución 1 y a la 117(V) de la Conferencia. En esta ocasión, se firmó, el 16 del mismo mes, el "Protocolo por el cual se Institucionaliza el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de las Partes Contratantes".

El Protocolo modificó los Artículos 33, 34, 35, 36, 37, 38 y 39 del Tratado de Montevideo, otorgándoles nueva redacción, sin suprimir la Conferencia como órgano de la ALALC.

Por el Protocolo, se estableció que el Consejo tendría como función primordial la de dictaminar las decisiones

(18) Resolución 117(V) de la Conferencia. Creación del Consejo de Ministros. 16 de diciembre de 1965.

correspondientes a la conducción política superior para aquellos asuntos que surgieran en la ALALC, además de las siguientes atribuciones: adoptar medidas orientadas a lograr los objetivos del Tratado y a acelerar el proceso de desarrollo e integración económica y social regional; examinar los resultados de la Asociación y dar los lineamientos base para los trabajos de los restantes órganos; resolver diversos asuntos relativos a la Conferencia y al Comité; brindar las normas para regular las relaciones de la Asociación con terceros países, asociaciones y/u organismos regionales e internacionales; delegar en la Conferencia o en el Comité la toma de decisiones en materias específicas, con miras a cumplir con los objetivos del Tratado; acordar enmiendas al Tratado; y modificar su sistema de votación y el de la Conferencia. El Consejo estaba constituido por los Ministros de Relaciones Exteriores o por cualquier Ministro o Secretario de Estado distinto al de Relaciones Exteriores que el Gobierno respectivo le asignara esta competencia, quien podía ejercer su derecho al voto. (19)

El Consejo de Ministros tenía sesiones ordinarias anualmente, siempre y cuando se contase con la presencia de dos tercios de los miembros, y extraordinarias cuando fuera convocado por el Comité Ejecutivo Permanente. Para tomar decisiones en el órgano supremo se requería del voto afirmativo de por lo menos

(19) Protocolo por el que se institucionaliza el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de las Partes Contratantes. 12 de diciembre de 1966; y Resolución 117(V) de la Conferencia, op. cit.

dos tercios de las Partes Contratantes, sin que hubiera voto negativo; la abstención y la ausencia no eran consideradas como voto negativo. Para determinadas decisiones no se requería de la ausencia del voto negativo, como por ejemplo para elegir Presidente y Vicepresidente, y para fijar la sede y fecha del siguiente período de sesiones ordinarias.

Cabe señalar que el Consejo tomó decisiones de suma relevancia, las cuales quedaron plasmadas en las Resoluciones emanadas de este órgano, entre las que destacaron: "un mecanismo provisional para resolver las controversias entre las Partes Contratantes; medidas para acelerar, a nivel nacional, la aplicación de los compromisos contraídos en la ALALC; relaciones con terceros países y organismos internacionales; acercamiento entre la ALALC y el Mercado Común Centroamericano, creando la respectiva Comisión Coordinadora; varios protocolos para la solución de controversias, tránsito de personas e institucionalización del Consejo; normas de los acuerdos subregionales y bases de un acuerdo subregional entre Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela;" (20) acercamiento entre los parlamentos latinoamericanos; creación de las Comisiones Consultivas de Asuntos Laborales y de Asuntos Empresariales; bases para la firma del Convenio sobre Transporte Acuático; apoyo al principio de reciprocidad; recomendaciones para establecer un mecanismo que acelerara el proceso de reducción de gravámenes y de eliminación de restricciones, y para coordinar las políticas

(20) Seara Vázquez, Modesto. op. cit. p. 931.

comerciales; ampliación del plazo en el tratamiento a los países de mercado insuficiente; y recomendar el establecimiento de Consejos, Comisiones Asesoras, Grupos de Estudio y Reuniones Sectoriales.

Como ya se expresó, la decisión de crear el Consejo fue con el objeto de darle fuerza política al movimiento integracionista latinoamericano, al concebirlo como un grupo de trabajo que, al ser de alto nivel, buscaría nuevas fórmulas para alcanzar el bienestar común y, por tanto, una alternativa para poder continuar con el proceso regional de integración, además de que se consideraba que "...las decisiones diplomáticas debían dar paso a las decisiones políticas, no en función de un Protocolo, sino de una realidad socioeconómica que debería interesar a todos...Si los Ministros actuaran en un nivel de realidad concreta, resultaría que su mayor capacidad para contemplar el panorama nacional y para tomar decisiones, lograría una mayor rapidez en el proceso de integración; las instrucciones que recibieran los Ministros de sus Gobiernos serían de mayor alcance que las que recibiría la Delegación de la Conferencia". (21)

2.3.2. Conferencia de las Partes Contratantes.

A pesar de que se instituyó el Consejo de Ministros en 1966, la Conferencia de las Partes Contratantes no desapareció,

(21) Cortés Guzmán, Armando. La Estructura Política de la ALALC. p. 47.

pero sí cambiaron un poco sus funciones. Dentro del nuevo Artículo 35, establecido por el Protocolo del 16 de diciembre de 1966 y que sustituyó al Artículo 34 del Tratado, se fijaron las atribuciones de la Conferencia, entre las que destacaban: promover las negociaciones de las listas nacionales y de la lista común; realizar las tareas que le encargara el Consejo; resolver los asuntos que le sometiera el Comité, si eran de su competencia; proporcionar las medidas necesarias para ejecutar el Tratado y los Protocolos; aprobar los trabajos del Comité y el presupuesto de la Asociación, asignando las contribuciones de cada Parte Contratante; designar al Secretario Ejecutivo del Comité; y atender asuntos no relacionados con la conducción política superior de la ALALC, aspectos de la competencia del Consejo. La Conferencia estaba constituida por Delegaciones de los países miembros acreditadas debidamente, cada una de las cuales tenía derecho a un voto. (22)

Para cumplir con sus cometidos, la Conferencia sesionaba en reuniones ordinarias una vez al año y en extraordinarias cuando fuese convocada por el Comité. Para poder sesionar, la Conferencia requería un quórum de las dos terceras partes de los Estados miembros. Las decisiones que tomara la Conferencia deberían contar con el voto afirmativo de por lo menos dos tercios de los países signatarios y sin que se presentara voto negativo; al igual que en el caso del Consejo, la abstención y la

(22) Protocolo por el que se institucionaliza el Consejo de Ministros. op. cit.

temporalmente, en tanto se instaurara el Comité Ejecutivo Permanente previsto en el Tratado; foro provisional que de hecho operó del 10. de abril de 1960 al 4 de julio de 1961.

El Comité Ejecutivo Permanente comenzó a desempeñarse como tal en septiembre de 1961, sesenta días después de que entró en vigor el Tratado. El nuevo Artículo 39 del Tratado, reformulado por el Protocolo que institucionalizó al Consejo de Ministros, dejó constancia de que el Comité sería el órgano permanente de la Asociación, cuyo propósito principal era el de custodiar la aplicación de las disposiciones del Tratado, además de: convocar al Consejo y a la Conferencia, proponiendo una agenda de trabajo; someter a la Conferencia el programa anual de trabajos y el proyecto de presupuesto anual de la Asociación; representar a la ALALC ante terceros países y organismos internacionales, así como en contratos y otros actos de derecho público y privado; elevar recomendaciones al Consejo y a la Conferencia para mejorar el cumplimiento del Tratado; presentar al Consejo y a la Conferencia un informe de sus actividades y de los resultados del Tratado; solicitar asesoramiento técnico de personas y organismos nacionales e internacionales, principalmente de la CEPAL y del CIES de la Organización de Estados Americanos; tomar decisiones en cuestiones delegadas por el Consejo y la Conferencia; y realizar las tareas encomendadas por el Consejo y la Conferencia. (23)

(23) *Ibidem*; y Resolución 152(VI) de la Conferencia. Reglamento del Comité Ejecutivo Permanente. 18 de noviembre de 1966.

A nivel general, al Comité se le encomendaron funciones de gran complejidad y que tenían relación con la ejecución de las decisiones que hubieran tomado los órganos, además de haber estado inmerso en la consecución de los objetivos de la propia Asociación. Dichas funciones abarcaron desde cuestiones simples como convocar las reuniones ordinarias y extraordinarias del Consejo y de la Conferencia hasta asuntos prioritarios como crear comisiones asesoras, consultivas, consejos y otros grupos de trabajo para maximizar los propósitos del Tratado, sugerir acciones a seguir, determinar los certificados de origen y la nomenclatura latinoamericana, y supervisar las negociaciones de productos de interés. Con la gran variedad de tareas dadas al CEP, éste emitió aproximadamente 420 Resoluciones durante su existencia.

2.3.4. Secretaría General.

Dado que el CEP ocupó un lugar estratégico dentro de la ALALC y en virtud de su carácter ejecutivo y básico para el buen funcionamiento y desempeño de las tareas administrativas de la Asociación, así como compartir funciones reglamentarias y de control con la Conferencia, en el seno del Comité operó la Secretaría General como instrumento de apoyo.

La Secretaría fue concebida como órgano asesor del CEP, dirigida por un Secretario Ejecutivo y dos Secretarios Ejecutivos Adjuntos, además de haber estado compuesta por técnicos y

administradores. La Secretaría fue abordada en los Artículos 41 y 42 del Tratado. Sin embargo, posteriormente mediante la Resolución 152(VI) y la Resolución CEP/101, ésta última que constituyó el Reglamento Orgánico de la Secretaría, se delimitaron sus atribuciones.

La Secretaría tuvo como funciones ejecutar los programas de trabajo de los órganos de la ALALC, organizar y prestar sus servicios a todos los órganos de la Asociación, mantener el patrimonio de la misma y cumplir cualquiera tarea que le fuese encomendada.

Por su parte, bajo la responsabilidad del Secretario Ejecutivo recaían las actividades siguientes: la buena marcha de la Secretaría; ser el Secretario General de la Conferencia, y de las conferencias y reuniones intergubernamentales a que convocaba la Asociación; participar, sin derecho a voto, en las sesiones de todos los órganos de la Asociación; proponer al Comité los proyectos anuales de programa de trabajo, de presupuesto de gastos, y de informe sobre las actividades del mismo y sobre los resultados de la aplicación del Tratado; sugerir al Comité la creación de comisiones y grupos de trabajo; representar al Comité en los contratos y demás actos de derecho privado, y asumir la representación de la Asociación cuando se le delegara esta función; entablar contacto con organismos internacionales y entidades públicos y privados; coordinar los trabajos técnicos de la Asociación con las actividades de organizaciones

internacionales asesoras; y elevar proposiciones para el buen funcionamiento de la Asociación. (24)

El Secretario era designado por la Conferencia para un período de 3 años, con prórroga por años iguales. Sin embargo, el Comité tenía la facultad de suspender de sus funciones al Secretario y proponer su remoción a la Conferencia cuando le fueren imputables hechos u omisiones graves que afectaran el buen funcionamiento de la Asociación. (25)

2.4. Organos Auxiliares.

Como ya se mencionó anteriormente, al Comité se le delegó la función de crear aquellos organismos auxiliares que facilitarían el desarrollo armónico de la Asociación, facultad que desarrolló ante la gran amplitud de trabajos encomendados. Entre los organismos creados de mayor relevancia se encontraron las comisiones consultivas, las comisiones asesoras, los consejos, los grupos de estudio y las reuniones sectoriales.

2.4.1. Comisiones Consultivas.

A través del Artículo 43 del Tratado de Montevideo, de las Resoluciones 121(V) y 152(VI) de la Conferencia y

(24) Resolución CEP/101 del Comité. Reglamento Orgánico de la Secretaría. 13 de octubre de 1966.

(25) Resolución 152(VI) de la Conferencia. op. cit.

RM/I-Resolución 3 de la Reunión de Ministros, se le otorgó al Comité la autorización para crear Comisiones Consultivas. Atendiendo a esta disposición, el Comité creó la Comisión Consultiva de Asuntos Laborales y la Comisión Consultiva de Asuntos Empresariales, mediante las Resoluciones CEP/74 y CEP/75, respectivamente.

Cada Comisión Consultiva estaba integrada por una delegación de los sectores laborales y empresariales, contando con un titular y cuyas reuniones se celebraban una vez al año, por convocatoria del Comité. Las sesiones de las Comisiones Consultivas eran privadas y se instalaban siempre que se contara con la presencia de delegaciones de por lo menos dos tercios de los países miembros de la ALALC y cada delegación tenía derecho a un voto, ejercido por el titular o por su suplente.

Al finalizar sus reuniones, presentaban al CEP un informe en el que constatará un resumen de los trabajos realizados y las recomendaciones pertinentes. Las funciones de las Comisiones estaban orientadas a estudiar problemas derivados del proceso de complementación e integración económicas, así como formular sugerencias tendientes a aprovechar al máximo los factores de producción disponibles y la mayor coordinación de las políticas económicas de la región, a fin de lograr un desarrollo equilibrado y armónico. (26)

(26) Resolución CEP/133 del Comité. Reglamento de las Comisiones Consultivas. 17 de octubre de 1967.

2.4.2. Comisiones Asesoras.

Por medio de la Resolución 41(II) de la Conferencia, se autorizó al Comité crear comisiones asesoras de carácter técnico, con el objeto de asistir a los órganos de la Asociación en las actividades que se desarrollaban en campos específicos.

Las Comisiones Asesoras contaron con su propio Reglamento, dado por la Resolución CEP/125, en el que se especificaba que serían consideradas como órganos auxiliares técnicos permanentes y encargados de estudiar las materias de su competencia. Estaban integradas por un representante y un suplente de los servicios especializados de cada Estado miembro y por diversos asesores. La Secretaría era la encargada de convocar y organizar las reuniones de las Comisiones Asesoras, por lo menos una vez al año. Para sesionar y para la toma de decisiones, era necesario contar con la presencia y con el voto afirmativo de por lo menos dos terceras partes de los representantes de los países miembros. Las reuniones eran privadas y sólo participaban personas especializadas en la materia de que se tratase. Al término de las reuniones, se entregaba un informe al Comité que contenía un resumen de los trabajos realizados y las recomendaciones pertinentes, que comprendían el asesoramiento de la comisión respectiva. (27)

(27) Resolución CEP/125 del Comité. Reglamento del Funcionamiento de las Comisiones Asesoras. 4 de julio de 1967.

De este corte, se establecieron las siguientes Comisiones Asesoras: de Estadística, de Desarrollo Industrial, de Origen, de Transporte, de Asuntos Monetarios, de Política Comercial, de Nomenclatura y de Asuntos Agropecuarios.

2.4.2.1. Comisión Asesora de Estadística.

La Comisión Asesora de Estadística fue creada por la Resolución CEP/15 y tuvo como finalidad contribuir al buen funcionamiento del sistema centralizado de estadísticas, proponiendo las modificaciones convenientes; intercambiar entre sus miembros y con la Secretaría información y experiencia técnica sobre estadísticas; y colaborar en la creación de un sistema estadístico ajustado y acorde a las necesidades de la ALALC. El sistema centralizado de estadísticas fue instituido por la Resolución 26(I), con el propósito de uniformar la información relativa al comercio exterior de los países miembros de la Asociación, para lo cual se utilizó un método específico. (28)

(28) Los asuntos relacionados con la Comisión Asesora de Estadística quedaron plasmados básicamente en la Resolución CEP/15 del Comité Ejecutivo Permanente. Creación de una Comisión Asesora de Estadística. 24 de mayo de 1962; Resolución CEP/26 del Comité Ejecutivo Permanente. Comisión Asesora de Estadística. 17 de enero de 1963; Resolución 26(I) de la Conferencia. Presentación Uniforme de Estadísticas de Comercio Exterior. 11 de diciembre de 1961; y Resolución 39(II) de la Conferencia. Sistema Centralizado de Estadísticas. 20 de septiembre de 1962. En estos documentos se puso de manifiesto la necesidad de contar con un sistema centralizado de estadísticas que

2.4.2.2. Comisión Asesora de Desarrollo Industrial.

La Comisión Asesora de Desarrollo Industrial fue establecida por la Resolución CEP/31, cuyas funciones se basaban en el examen de las metodologías de programación de las Partes Contratantes; actualización de informes sobre los aspectos fundamentales del desarrollo industrial y de la política

otorgara información uniforme de todos aquellos datos estadísticos relacionados con el intercambio comercial de los Estados miembros de la ALALC. En este sentido, se estableció un sistema basado en el suministro de tarjetas perforadas que contenían los datos mencionados, coordinando los diversos procedimientos empleados en la región y convirtiendo las estadísticas nacionales a la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas, NAB. Las Partes Contratantes enviaban trimestralmente al CEP sus estadísticas de comercio exterior en las tarjetas perforadas, cuyo valor era proporcionado tanto en sus respectivas monedas nacionales como en dólares estadounidenses. Posteriormente, los productos importados y exportados eran clasificados de acuerdo a la NAB, a efecto de individualizar los productos incorporados al programa de liberación. Una vez hecho lo anterior, el Comité procedía a promover la tabulación de los datos, enviando copia a cada país miembro.

A efecto de ajustar el sistema centralizado de estadística a las necesidades imperantes de la región, éste fue actualizado a través de la Resolución CEP/221 del Comité Ejecutivo Permanente. Actualización del Sistema Centralizado de Estadística de la Asociación Instituido por la Resolución 26(I) de la Conferencia. 10. de diciembre de 1970; y Resolución CEP/252 del Comité Ejecutivo Permanente. Actualización del Sistema Centralizado de Estadística de la Asociación Instituido por la Resolución 26(I) de la Conferencia. 15 de diciembre de 1971.

Mediante estas dos Resoluciones se creó el Manual sobre Sistema Uniforme para el Registro de los Datos de Comercio Exterior, que tenía como objetivo asegurar el correcto aprovechamiento del sistema electrónico de datos y facilitar las labores de los técnicos especializados en la materia, a través de un procedimiento peculiar que, en principio, recopilaba todos los datos referentes al comercio exterior de los países miembros de la ALALC.

económica de cada país; compilación de proyectos específicos, y de la oferta y la demanda de equipos y productos esenciales para el crecimiento zonal; promoción de las principales industrias existentes y por establecerse en cada país miembro; y realización de estudios tendientes a identificar bienes no producidos en la región e importados extrazonalmente.

Dichas funciones estaban orientadas a lograr una coordinación efectiva y adecuada tanto de la política como del desarrollo industrial propiamente dicho, con miras a aprovechar todos los elementos disponibles y oportunidades de la integración industrial regional, así como intervenir cada vez en el desarrollo económico de la zona por parte de sus Estados miembros. (29)

-
- (29) Las atribuciones de la Comisión Asesora de Desarrollo Industrial quedaron plasmadas en la Resolución CEP/31 del Comité Ejecutivo Permanente. Comisión Asesora de Desarrollo Industrial. 23 de mayo de 1963; Resolución CEP/50 del Comité Ejecutivo Permanente. Funciones de la Comisión Asesora de Desarrollo Industrial. 21 de julio de 1964; y en la Resolución 100(IV) de la Conferencia. Programa de Complementación e Integración Económicas. 8 de diciembre de 1964. Cabe señalar que en estas dos últimas Resoluciones se asentó la conveniencia de crear todos aquellos grupos de estudio especializados en diversos sectores que fueran necesarios como instrumentos de apoyo a la labor que realizaba la Comisión Asesora de Desarrollo Industrial. De este modo, la Resolución CEP/50, op. cit. estableció cuatro grupos de estudio relacionados con los países de menor desarrollo económico relativo, siderurgia, industrias químicas derivadas del petróleo, y papel y celulosa. Dichos grupos preparaban informes relativos a los problemas de integración de su propia competencia y estaban compuestos por expertos, cuyos trabajos eran conducidos por la Secretaría Ejecutiva. Por otra parte, en la Resolución 100(IV), op. cit. se hizo especial énfasis en la necesidad de crear una política

2.4.2.3. Comisión Asesora de Origen.

La Comisión Asesora de Origen instituida por la Resolución CEP/28 del Comité, la cual estaba orientada a analizar las materias concernientes a la aplicación de las normas y procedimientos para la determinación del origen de las mercancías, a la calificación del origen de los productos y a la declaración, certificación y comprobación del origen.

Considerando que el Tratado de Montevideo estipulaba que sólo los productos originarios de la zona obtendrían beneficios de las concesiones otorgadas y que se fijarían los principios para determinar el origen de las mercancías, se estableció que, para los efectos del programa de liberación, un producto sería tomado como originario de un país miembro en las siguientes circunstancias:

cuando hubiera sido producido en su territorio como por ejemplo los productos minerales, vegetales, animales y marinos; cuando en la elaboración de una mercancía se utilizaran materiales zonales; cuando las mercancías estuvieran incorporadas al programa de liberación; cuando en la elaboración de una mercancía se

zonal de desarrollo industrial, tendiente a generar una complementación real y racional entre los países latinoamericanos, a través del mejor uso y aprovechamiento de los recursos de la región, de los bienes de capital, de la capacidad tecnológica y de la identificación de proyectos concretos. Estas medidas, al estar basadas en condiciones equitativas de competencia y al procurar una justa distribución de beneficios, propiciaría un desarrollo económico armónico de la zona.

revisados periódicamente, con el objeto de ajustarlos a la evolución de las nuevas condiciones de producción zonal y al desarrollo tecnológico.

Para la exportación de un producto, era necesario contar con una declaración que acreditara el cumplimiento de los requisitos de origen. En caso de que el país importador no quedara satisfecho con esta declaración, se debía presentar una certificación; y si aún existían dudas de autenticidad de la certificación o incumplimiento de los requisitos, el país importador podía solicitar pruebas adicionales que se conocían con el nombre de comprobación. (30)

(30) Resolución CEP/28 del Comité Ejecutivo Permanente. Comisión Asesora de Origen. 17 de enero de 1963; Resolución 22(I) de la Conferencia. Normas para la Calificación del Origen de las Mercaderías. 11 de diciembre de 1961; Resolución 49(II) de la Conferencia. Normas y Procedimientos para la Determinación del Origen de las Mercancías. 19 de noviembre de 1962; Resolución 82(III) de la Conferencia. Calificación del Origen de las Mercancías. 23 de diciembre de 1963; Resolución 83(III) de la Conferencia. Calificación del Origen de los Productos Resultantes de Montaje o Ensamble. 23 de diciembre de 1963; y Resolución 84(III) de la Conferencia. Declaración, Certificación y Comprobación del Origen de las Mercancías. 23 de diciembre de 1963. Además de estas Resoluciones, se emitieron otras adicionales en las que se reglamentaba y se daban todas aquellas especificaciones relacionadas con la materia de origen, y se actualizaban los productos que deberían ser considerados como originarios de la zona, en virtud de los nuevos avances tecnológicos que se presentaban.

2.4.2.4. Comisión Asesora de Transporte.

La Comisión Asesora de Transporte fue prevista en la Resolución 45(II) de la Conferencia y creada por la Resolución CEP/27 del Comité, debido a la imperiosa necesidad de contar con un mecanismo capaz de definir, ordenar, armonizar y complementar los servicios de transporte dentro de la zona, que permitiera un mayor incremento del comercio regional.

Las funciones de esta Comisión estaban orientadas a: estudiar los problemas del transporte; establecer una documentación uniforme para la recepción y despacho de las naves nacionales; preparar una nomenclatura uniforme de las operaciones marítimas y portuarias; coordinar y unificar las estadísticas de transporte exterior; propiciar la planificación de los servicios combinados con transbordos en puertos; y proponer medidas para promover la complementación y racionalización de los transportes, para la mayor utilización de los buques nacionales de los Estados miembros, para reducir en lo posible los costos de los transportes y los gravámenes sobre fletes y operaciones portuarias, para uniformar la legislación marítima y portuaria, para simplificar el despacho de naves y cargas, para eximir los gravámenes que incidían en el precio de combustibles y lubricantes que consumían las naves nacionales, para simplificar los trámites y documentación en las operaciones portuarias y marítimas, para adoptar una fórmula única en los conocimientos de embarque en los transportes, para otorgar facilidades necesarias

de transporte a países mediterráneos, para conectar los principales puertos regionales y para facilitar la navegación en ríos y lagos internacionales. (31)

La mayoría de las recomendaciones que emergieron de esta Comisión hacían referencia, principalmente, a los transportes marítimo, fluvial y lacustre, y deberían estar acordes a la política de transporte marítimo, fluvial y lacustre de la Asociación, la cual se tratará cuando se analice el funcionamiento del Consejo de Transporte y Comunicaciones, dada la estrecha relación de funciones de ambos órganos.

2.4.2.5. Comisión Asesora de Asuntos Monetarios.

La Comisión Asesora de Asuntos Monetarios fue constituida por la Resolución CEP/33 del Comité y encargada de realizar estudios sobre asuntos financieros y monetarios que coadyuvaran a una mayor integración regional, sobre todo en lo tocante a estimular el incremento del comercio intrazonal. (32) Dada la

(31) Resolución 45(II) de la Conferencia. Creación de una Comisión Asesora de Transporte. 30 de octubre de 1962; y Resolución CEP/27 del Comité Ejecutivo Permanente. Comisión Asesora de Transporte. 17 de enero de 1963. Los asuntos relacionados con el transporte marítimo, fluvial y lacustre estuvieron plasmados en una gran cantidad de Resoluciones emitidas tanto por la Conferencia y el Consejo como por el Comité y la propia Comisión Asesora de Transporte. Este tema será abordado más ampliamente cuando se trate al Consejo de Transporte y Comunicaciones.

(32) Resolución CEP/33 del Comité Ejecutivo Permanente. Comisión Asesora de Asuntos Monetarios. 23 de mayo de 1963.

vinculación que existía entre esta Comisión y el Consejo de Política Financiera y Monetaria, se abordará más ampliamente este aspecto cuando se analice al Consejo.

2.4.2.6. Comisión Asesora de Política Comercial.

La Comisión Asesora de Política Comercial quedó establecida por la Resolución CEP/57 del Comité. Cabe señalar que esta Comisión Asesora inició sus labores en 1965, año en el que sustituyó a la Comisión Asesora de Asuntos Aduaneros que funcionó de 1963 a 1965, absorbiendo sus funciones. Dentro de las tareas asignadas a su cargo se encontraban:

llevar a cabo un programa de coordinación de las políticas económicas y comerciales y de armonización de los instrumentos de regulación del comercio exterior, entre cuyos lineamientos generales destacaban la progresiva eliminación de las barreras al comercio intrazonal; la creación de condiciones equitativas de competencia que facilitarían el programa de liberación; la eliminación de producciones antieconómicas con protección exagerada; la defensa efectiva de la producción zonal como apoyo contra la competencia extrazonal excesiva; la mayor equiparación al tratamiento aplicado a importaciones procedentes de terceros países; la elaboración de un arancel externo común; la revisión de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas acorde a la Asociación, NABALALC, para su susceptible adaptación como nomenclatura arancelaria común; la coordinación técnica entre los

países miembros y la Secretaría en los aspectos de uniformidad y de coincidencia de criterios relacionados con la adopción de la NAB; la elaboración de informes sobre derechos aduaneros y gravámenes aplicados a las importaciones; y el estudio de la valoración aduanera, de los regímenes aduaneros especiales y de la normalización de los documentos aduaneros y extra-aduaneros. (33)

2.4.2.7. Comisión Asesora de Nomenclatura.

La Comisión Asesora de Nomenclatura estaba contemplada en la Resolución 42(II) de la Conferencia e instituida por la Resolución CEP/25 del Comité, de conformidad con el Artículo 49 inciso c) del Tratado de Montevideo que recomendaba a las Partes Contratantes establecer una nomenclatura tarifaria que sirviera de base común para la presentación de estadísticas y para la realización de las negociaciones del programa de liberación.

Las funciones de la Comisión Asesora de Nomenclatura estaban dirigidas a: organizar los trabajos para la inclusión de modificaciones o nuevas aperturas en la Nomenclatura Arancelaria para la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, NABALALC, y establecer procesos adecuados para resolver las cuestiones relativas a la Nomenclatura; presentar al Comité nuevos desdoblamientos y cambios que deberían introducirse en la

(33) Resolución CEP/57 del Comité Ejecutivo Permanente. Comisión Asesora de Política Comercial. 11 de febrero de 1965; y Resolución 100(IV) de la Conferencia, op. cit.

NABALALC que permitieran la comparación de las estadísticas y la individualización de los productos incorporados al programa de liberación; proponer la puesta de normas administrativas comunes en los países miembros; funcionar como grupo de nomenclatura en las sesiones de la Conferencia para analizar las listas de ofertas, la clasificación de nuevos productos en la Nomenclatura, la utilización reglamentada de la nomenclatura estadística y otras materias; y presentar recomendaciones a los órganos de la Asociación, tomando en cuenta las exigencias del comercio exterior, la técnica industrial y comercial, el desarrollo económico de los países miembros y las modificaciones introducidas a la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas, NAB, por el Consejo de Cooperación de Aduanas de Bruselas.

Cabe indicar que se adoptó la NAB en diciembre de 1961 y la NABALALC, propiamente dicha, en octubre de 1962, ésta última como base para presentar las estadísticas y realizar las negociaciones del programa de liberación, así como para definir e interpretar las concesiones otorgadas entre los países miembros.

La NABALALC era revisada y modificada periódicamente para incorporar la terminología y denominación utilizadas habitualmente en las prácticas comerciales de los países latinoamericanos en relación con diversos asuntos. (34)

(34) Tratado de Montevideo. op. cit.; Resolución CEP/25 del Comité Ejecutivo Permanente. Comisión Asesora de Nomenclatura. 17 de enero de 1963; Resolución 42(II) de la Conferencia. Adopción de la NABALALC. 30 de octubre de 1962; Resolución 23(I) de la Conferencia. Adopción de

2.4.2.8. Comisión Asesora de Asuntos Agropecuarios.

La Comisión Asesora de Asuntos Agropecuarios fue creada por la Resolución CEP/36, con la finalidad de dar cumplimiento al Capítulo VII, Disposiciones Especiales sobre Agricultura, del Tratado de Montevideo. Las funciones de la Comisión Asesora estaban dirigidas a proponer medidas para la coordinación de las políticas de desarrollo agrícola y de intercambio de productos agropecuarios de los países miembros, con el objeto de lograr un mejor aprovechamiento de sus recursos naturales y de garantizar el abastecimiento normal; sugerir mecanismos tendientes a obtener una expansión del comercio intrazonal de productos agropecuarios, por ejemplo a través de acuerdos que se destinaran a cubrir el déficit de los productos nacionales, dando prioridad a los productos originarios de los restantes países miembros, en condiciones normales de competencia; y formular recomendaciones en materia agropecuaria con miras a alcanzar los objetivos del Tratado de Montevideo y la integración en este aspecto. (35)

la NAB para Estadísticas y Negociaciones. 11 de diciembre de 1961; Resolución 230(VIII) de la Conferencia. Adopción de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB) Actualizada en los Aranceles Nacionales de los Países de la ALALC. 12 de diciembre de 1968; y Resolución 100(IV) de la Conferencia. op. cit.

En estas dos últimas Resoluciones se recomendaba a los países miembros adoptar la NAB en sus aranceles nacionales y, en caso de ya tenerla incorporada, mantenerla actualizada de acuerdo a los cambios introducidos a dicha Nomenclatura por el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas.

(35) Tratado de Montevideo. op. cit.; y Resolución CEP/36 del Comité Ejecutivo Permanente. Creación de la Comisión

Los asuntos agropecuarios se expondrán con mayor detalle cuando se trate al Consejo de Política Agrícola, ya que estos órganos estaban íntimamente ligados en sus tareas.

2.4.3. Consejos.

La Resolución 101(IV) de la Conferencia hizo referencia a la necesidad de crear organismos de coordinación y colaboración para proporcionar instrumentos y mecanismos de índole técnico-político-administrativa que facilitaran las decisiones de los países miembros y las actividades del Comité Ejecutivo Permanente y la Secretaría, y que les permitieran adoptar soluciones reales comunes en los sectores de las políticas financieras y monetarias, de comercio exterior, de política agrícola, de desarrollo industrial, y de transporte y comunicaciones. (36)

Sin embargo, no se establecieron estos cinco organismos, sino únicamente tres, que son a saber el de transporte y comunicaciones, el de política agrícola, y el de política financiera y monetaria.

Asesora de Asuntos Agropecuarios. 25 de septiembre de 1963.

(36) Resolución 101(IV) de la Conferencia. Creación de Consejos Permanentes y Reestructuración de Comisiones Asesoras. 8 de diciembre de 1964.

2.4.3.1. Consejo de Transporte y Comunicaciones.

El Consejo de Transporte y Comunicaciones fue creado mediante la Resolución CEP/76 del Comité con carácter permanente e integrado por los funcionarios de cada país miembro responsables de la elaboración y ejecución de la política nacional en el sector. El Consejo tenía reuniones por lo menos una vez al año, las cuales eran convocadas por el Comité, especificando los asuntos que se considerarían en cada reunión.

Las tareas encomendadas al Consejo eran las siguientes: compaginar las políticas de transporte y comunicaciones de los países miembros para crear la infraestructura idónea del mercado latinoamericano, misma que facilitaría la expansión del comercio intrazonal y la integración económica; impulsar la cooperación en transporte y comunicaciones entre los países miembros, sobre todo en el desarrollo de los medios de transporte intralatinoamericano y perfeccionamiento de las comunicaciones; dar opinión en la materia de su competencia a los órganos de la Asociación, proponiéndoles medidas operativas reales; y orientar los trabajos de la Comisión Asesora de Transporte, la cual le brindaba asistencia en estudios específicos.

Como ya se mencionó anteriormente, los trabajos del Consejo de Transporte y Comunicaciones estaban estrechamente relacionados con los de la Comisión Asesora de Transporte, CAT. Los análisis de ambos órganos, realizados coordinadamente, eran

elevados como propuestas al Consejo, a la Conferencia y al Comité, quienes los evaluaban para su adopción.

La importancia que se le otorgó al transporte y a las comunicaciones recae en el principio de que a través de la instalación de una infraestructura integrada y eficiente en ambas materias se lograría desarrollar un mercado latinoamericano ampliado, sentando las condiciones propicias para una vinculación más estrecha de los mercados nacionales, lo cual, a su vez, coadyuvaría a la expansión del intercambio comercial zonal y, por ende, a una integración económica pronta. En este sentido, se realizaron estudios en los siguientes subsectores: transporte marítimo, fluvial y lacustre, otros y tránsito de personas.

2.4.3.1.1. Transporte Marítimo, Fluvial y Lacustre.

Para emitir cualquier recomendación en este subsector, tanto el Consejo de Transporte y Comunicaciones como la CAT deberían tener en cuenta los objetivos de la Política de Transporte Marítimo, Fluvial y Lacustre de la Asociación, dada por los Ministros de Relaciones Exteriores y por la Conferencia.

Se concebía que estas tres formas de transporte constituirían el medio más importante de intercambio de mercancías para los países latinoamericanos. Por tal motivo, se emitió una gran cantidad de Resoluciones, entre las que destacaron la 44(II) de la Conferencia, en la que se recomendaba celebrar un convenio

que contemplara los principios fundamentales de la política antes mencionada; la 100(IV) que especificaba sobre la prosecución de los trabajos; y la CEP/76 del Comité, en donde se encomendaba al Consejo de Transporte y Comunicaciones presentar un Proyecto de Convenio de Transporte Acuático.

Todas estas acciones culminaron con la firma del Convenio de Transporte por Agua de la ALALC, el 30 de septiembre de 1966, el cual se aplicaba al transporte de carga por la vía marítima, fluvial y lacustre entre los países miembros. El contenido del Convenio estipulaba lo siguiente:

las cargas del intercambio comercial efectuadas por agua entre los países miembros quedaban reservadas a los buques o naves nacionales, en igualdad de derechos y tratamiento, pero, en caso de que fuera necesario, buques o naves de países no contratantes, que efectuaban servicios regulares y tradicionales, podían participar en forma suplente en el tráfico entre los países latinoamericanos; el derecho a la reserva de las cargas se hacía de forma multilateral y gradual; constituir Conferencias de Fletes encargadas de regular los tráficos entre los países miembros y fijar las condiciones del transporte y las tarifas de fletes; las autoridades competentes de cada país vigilaban el funcionamiento de las Conferencias de Fletes, para hacerlas acordes con su política de comercio exterior y controlaban el cumplimiento de las tarifas de fletes y de las condiciones de transporte para evitar la discriminación injusta, rechazos injustificados de cargas, atrasos indebidos de embarque y

cualquiera otra medida de competencia desleal; el ordenamiento y regularización del transporte de las cargas reservadas tenían en cuenta el volumen, clase y tipo de carga, la capacidad de los buques, y la calidad y frecuencia de los servicios; crear condiciones propicias de explotación de las marinas mercantes, operando en términos de competencia leal y equitativa; los buques o naves nacionales de los países miembros, que transportaban personas y/o mercancías entre sus respectivos países, recibían tratamiento igual que los buques nacionales en cuanto a trámites portuarios, aduaneros y operacionales, servicios de estiba y desestiba, pago de derechos, tasas de navegación, atraque y estadía; se creó una Comisión del Convenio para velar por el cumplimiento del mismo; realización de consultas para actuar coordinada y conjuntamente ante terceros países, en los aspectos relacionados con la política de transporte de la Asociación; emprender procesos para simplificar, uniformar y codificar tanto las legislaciones en la materia de las Partes Contratantes como los documentos y trámites de recepción, operación y despacho de buques, pasajeros y cargas, para lo cual se estableció una documentación básica uniforme para recepción y despacho de buques mercantes en los puertos de la jurisdicción de cada país miembro, documentación que se recomendó fuera adoptada por todos los países; mejorar las condiciones de los puertos en los planos físico, técnico, administrativo y laboral, así como las de navegabilidad de los ríos, lagos y canales, y los sistemas de señalamientos y acceso a los puertos; otorgar a los países mediterráneos, Bolivia y Paraguay, las concesiones necesarias

para facilitar su transporte marítimo, fluvial y lacustre, así como las de naturaleza portuaria orientadas a incrementar el tránsito de su comercio exterior; procurar que la construcción de buques o naves se hiciera en los astilleros instalados en los países miembros; y los requisitos que deberían cubrir los buques o naves para considerarlos como nacionales, así como las condiciones para arrendar y fletar buques o naves.

La importancia que se le concedió a estas tres formas de transporte se puso de manifiesto en la Resolución 158(VI) de la Conferencia, en donde se sentó que, paralelamente a los acuerdos y decisiones sobre transporte, se promovería la integración de los sectores industriales que estuvieran directamente vinculados con la producción de los medios de transporte, como las industrias productoras de elementos y sobre todo aquellas que fabricaran unidades de parque, con el fin de desarrollarlas a escala competitiva.

Por otra parte, un logro alcanzado en esta materia fue la constitución de la Asociación Latinoamericana de Armadores, ALAMAR, con miras a proporcionar un alto rendimiento y eficiencia de los servicios de transporte, así como apoyar y asesorar en todo lo posible a los órganos de la ALALC.

2.4.3.1.2. Otros Subsectores.

Existieron otros subsectores en materia de transporte y comunicaciones a los que se les otorgó prioridad, en virtud de su

gran influencia, como la infraestructura, para crear un mercado ampliado y la integración latinoamericana deseada. Entre estos subsectores destacaron los siguientes:

transporte por carretera, considerando proyectos multinacionales de infraestructura, a través de estudios técnicos y de financiación de obras de carreteras troncales de carácter multinacional y de importancia para la integración regional, así como terminar, hasta la pavimentación, aquellas carreteras en vías de construcción; transporte aéreo y automotor, estableciendo programas de cooperación, reuniones especializadas y asociaciones empresariales representativas de estos subsectores, con el propósito de examinar y solucionar los problemas del transporte zonal; transporte ferroviario, creando planes y encuentros de colaboración; y mejorar y coordinar los servicios postales y de las telecomunicaciones entre los países miembros.

2.4.3.1.3. Tránsito de Personas.

En la Resolución 100(IV) de la Conferencia se recomendó otorgar facilidades al tránsito de personas, por lo cual después de una serie de negociaciones se suscribió, el 12 de diciembre de 1966, el Protocolo sobre Tránsito de Personas. Este Protocolo establecía las condiciones para el ingreso, tránsito, salida y permanencia de las personas de cualquier país miembro en el territorio de las otras Partes Contratantes de la Asociación,

apegándose a las leyes y reglamentaciones del país donde se
encontrasen. (37)

(37) Para las cuestiones relacionadas con transportes y comunicaciones ver: Resolución CEP/76 del Comité Ejecutivo Permanente. Creación del Consejo de Transporte y Comunicaciones. 30 de diciembre de 1965; Resolución 44(II) de la Conferencia. Convenio sobre Transporte Marítimo y Fluvial de la Zona. 30 de octubre de 1962; Resolución 100(IV) de la Conferencia. op. cit.; Convenio de Transporte por Agua de la ALALC. Montevideo. 30 de septiembre de 1966; Resolución 254(IX) de la Conferencia. Documentación Uniforme para Recepción y Despacho de Buques. 11 de diciembre de 1969; Resolución 266(X) de la Conferencia. Aplicación de la Resolución 254(IX) de la Conferencia y Aclaración sobre Manifiesto de Carga. 4 de diciembre de 1970; Resolución 80(II) de la Conferencia. Transporte Fluvial y Lacustre. 21 de noviembre de 1963; Resolución 158(VI) de la Conferencia. Integración de los Sectores Industriales Vinculados al Transporte. 10 de diciembre de 1966; Resolución RM/I-Resolución 21 de la Reunión de Ministros. Proyectos Multinacionales de Infraestructura. 6 de noviembre de 1965; Resolución CEP/99 del Comité Ejecutivo Permanente. Transporte Aéreo y Automotor. 15 de septiembre de 1966; y Protocolo sobre Tránsito de Personas. Montevideo. 12 de diciembre de 1966. Cabe señalar que la política de transporte marítimo, fluvial y lacustre quedó plasmada en la Resolución RM/I-Resolución 5 de la Reunión de Ministros. Declaración de Política de Transporte Marítimo, Fluvial y Lacustre. 6 de noviembre de 1965; y en la Resolución 120(V) de la Conferencia. Objetivos de la Política de Transporte Marítimo, Fluvial y Lacustre de la ALALC. 30 de diciembre de 1965. Los propósitos de dicha política consistían en estimular el mantenimiento y promoción del desarrollo de las marinas mercantes; asegurar a los buques de la región el transporte preferente, en igualdad de derechos y trato; procurar que las marinas mercantes contaran con capacidad suficiente para atender el transporte del comercio regional de su respectivo país; actuar conjuntamente ante terceros países en cuestiones relacionadas con el transporte y su política; unificar las disposiciones legales y reglamentarias sobre transportes; mejorar las condiciones y coordinar los servicios de los puertos; consolidar las condiciones de explotación de las flotas mercantes; dar tratamiento especial a los países mediterráneos; y realizar conferencias sobre fletes.

2.4.3.2. Consejo de Política Agrícola.

El Consejo de Política Agrícola fue previsto, además de en la Resolución 101(IV) de la Conferencia, en la Resolución RM/I-Resolución 12 de la Reunión de Ministros y constituido por la Resolución CEP/77 del Comité. Este Consejo tenía carácter permanente, estaba integrado por los responsables inmediatos de la elaboración y ejecución de la política agrícola nacional de cada Estado miembro y se reunía por lo menos una vez al año, por convocatoria del Comité.

Las funciones del Consejo, de conformidad con las disposiciones sobre agricultura del Tratado de Montevideo, estaban orientadas a: coordinar las políticas agrícolas de los países miembros; proponer normas de ordenamiento del comercio de productos agropecuarios y estimular las relaciones comerciales de productos agrícolas y agropecuarios de la región; promover la consulta y colaboración intrarregional en materia agrícola, en especial para aumentar la productividad agropecuaria mediante el mejor aprovechamiento de los recursos; estimular la sustitución de importaciones de productos agropecuarios extrazonales; dar sus puntos de vista y proponer la adopción de medidas en la materia de su competencia a los órganos de la Asociación, cuando le fueren solicitados; y orientar los trabajos de la Comisión Asesora de Asuntos Agropecuarios, misma que prestaba asistencia al Consejo.

Como ya se indicó con anterioridad, las labores del Consejo se encontraban en estrecha vinculación con las que realizaba la Comisión Asesora de Asuntos Agropecuarios. Las recomendaciones que emanaban de ambos órganos eran puestas a consideración del Consejo, de la Conferencia y del Comité para su posible adopción.

La prioridad concedida a los cometidos de estos dos órganos estribaba en el hecho de la gran importancia estratégica que representaban, y que todavía representan, para la mayoría de los países de la región, la producción y el comercio de productos agrícolas y agropecuarios para sus economías nacionales.

El objetivo de la ALALC en materia agropecuaria consistía en alcanzar la coordinación de las respectivas políticas de desarrollo y la fijación de normas de ordenamiento del intercambio de productos agropecuarios, con miras a aprovechar integralmente y al máximo los recursos naturales zonales disponibles, a garantizar el abastecimiento zonal y a incrementar el comercio regional de dichos productos.

Para lograr tal objetivo, se estipuló la realización de los siguientes estudios tendientes a: establecer una definición del concepto de productos agropecuarios; proyectar programas de expansión e investigación agropecuarias; identificar las necesidades y disponibilidades de bienes prioritarios de producción; detectar las estacionalidades de la producción zonal; tomar medidas dirigidas a expandir el comercio regional de

productos agropecuarios y a estimular las exportaciones a mercados extrarregionales; analizar la estructura de la agricultura y ganadería de cada país miembro, sobre todo en cuanto a producción, distribución y comercialización; cotejar los programas nacionales y determinar los sectores agropecuarios que ofrecían mayores ventajas en cada país; establecer una colaboración colectiva, con recursos técnicos y financieros zonales y extrazonales para reordenar las producciones comparativamente marginales; evaluar la incidencia de la producción y el comercio de productos agropecuarios en las balanzas de pagos y su relación con el financiamiento de los programas nacionales; analizar las condiciones socioeconómicas de las agriculturas en correspondencia con las posibilidades de ampliación de los mercados y con las oportunidades de colocación de los productos agropecuarios intrazonales; evaluar la viabilidad de expansión y diversificación de las bases agropecuarias, apoyándose en las proyecciones de la oferta y la demanda zonales y extrazonales; examinar los principales productos o grupos de productos agropecuarios; instaurar un mecanismo operativo en materia de comercialización o abastecimiento de productos agropecuarios; y estimular la producción y el uso de fertilizantes, para incrementar la productividad.

Cabe señalar que, tanto para alcanzar el objetivo mencionado como para realizar los estudios descritos, fue

necesario tomar en consideración ciertos elementos claves del sector como los siguientes.

El primero se refería a que dentro del período de transición -doce años contados a partir de la entrada en vigor del Tratado de Montevideo- y aun expirado dicho período, los países miembros tenían la facultad de aplicar medidas orientadas a limitar las importaciones de productos agropecuarios a lo requerido para cubrir los déficit de producción interna y a nivelar los precios del producto importado a los del producto nacional. Tales medidas tenían como finalidad normalizar la importación de los productos indicados incorporados al programa de liberación, cuando las mismas fueran necesarias para evitar que causaran o amenazaran causar perjuicios graves a las producciones de significación en el campo económico-social de los países latinoamericanos.

Sin embargo, dichos mecanismos deberían cubrir diversos requisitos para su adopción, entre los que destacaron: no ser discriminatorios, no significar disminución del consumo habitual del respectivo producto del país importador, no incrementar producciones antieconómicas y no desarticular las producciones tradicionales.

Por otra parte, el Comité era el encargado de identificar los productos agropecuarios a los cuales se les aplicaban tanto las medidas anteriores como las normas que regulaban el comercio de los mismos.

consumo, saldos exportables y déficit de los productos agropecuarios, tendiente a hacer eficaces las preferencias para promover los abastecimientos regionales y para evaluar el otorgamiento de concesiones temporales, con el fin de atender los déficit estacionales de las producciones nacionales.

El quinto y último elemento se refería a la relevancia de tener datos sobre el aumento de la productividad agropecuaria, aprovechando los recursos disponibles; sobre las condiciones socioeconómicas nacionales; sobre las importaciones de productos agropecuarios de procedencia extrazonal, para lograr que la sustitución de importaciones estuviera acorde con la demanda y el acceso regional dentro de tratamientos preferenciales; y sobre el comportamiento del consumo de estos productos, a fin de incrementarlo. (38)

(38) Para abordar más ampliamente el Consejo de Política Agrícola y los asuntos relacionados con el sector ver: Tratado de Montevideo. op. cit.; Resolución CEP/77 del Comité Ejecutivo Permanente. Creación del Consejo de Política Agrícola. 30 de diciembre de 1965; Resolución 21(I) de la Conferencia. Definición de Productos Agropecuarios. 11 de diciembre de 1961; Resolución 77(III) de la Conferencia. Coordinación de Políticas Agropecuarias. 21 de noviembre de 1963; Resolución 78(III) de la Conferencia. Complementación de Producción Agropecuaria. 21 de noviembre de 1963; Resolución 91(II-E) de la Conferencia. Comercio de Productos Agropecuarios. 25 de junio de 1964; Resolución 97(IV) de la Conferencia. Régimen del Intercambio Agropecuario para después del Período de Transición. 8 de noviembre de 1964; Resolución 100(IV) de la Conferencia. op. cit.; Resolución RM/I-Resolución 12 de la Reunión de Ministros. Financiación de las Exportaciones Agrícolas Zonales. 6 de noviembre de 1965; Resolución RM/I-Resolución 15 de la Reunión de Ministros. Estudio de los Recursos y Posibilidades de Producción de Fertilizantes. 6 de noviembre de 1965; Resolución CEP/98

2.4.3.3. Consejo de Política Financiera y Monetaria.

El Consejo de Política Financiera y Monetaria fue creado por la Resolución 101(IV) de la Conferencia, con carácter permanente, y estaba integrado por los presidentes, gerentes o directores generales de los bancos centrales o instituciones similares de cada uno de los países miembros. Este Consejo se reunía por lo menos una vez al año, por convocatoria del Comité, mismo que coordinaba sus actividades.

El objetivo de la ALALC en materia financiera y monetaria era alcanzar la máxima vinculación posible de los sistemas respectivos de los países contratantes. Por ello, las gestiones del Consejo estaban encauzadas a: ajustar las políticas monetarias, financieras y cambiarias, dada la influencia que éstas ejercían en la expansión del comercio intrazonal, y con miras a lograr una mayor liberación del intercambio y facilitar el proceso de integración económica; promover la cooperación financiera, monetaria y cambiaria de interés regional; dar su

del Comité Ejecutivo Permanente. Calendario para el Cumplimiento del Programa de Acción de la Resolución 100(IV). 18 de agosto de 1966; Resolución 156(VI) de la Conferencia. Ordenamiento Zonal del Comercio de Productos Agropecuarios, una vez Transcurrido el Período de Transición. 10. de diciembre de 1966; Resolución 246(IX) de la Conferencia. Información de Mercado para Productos Agropecuarios. 11 de diciembre de 1969; Resolución 247(IX) de la Conferencia. Registro de Convenios de Abastecimiento de Productos Agropecuarios. 11 de diciembre de 1969; y Resolución 248(IX) de la Conferencia. Financiamiento de Exportaciones de Productos Agropecuarios. 11 de diciembre de 1969.

opinión en la materia de su competencia a los órganos de la Asociación cuando éstos la solicitaban; proponer medidas y determinar decisiones operativas para que fueran adoptadas por las autoridades monetarias; y orientar los trabajos de la Comisión Asesora de Asuntos Monetarios, la cual le prestaba asistencia a través de estudios técnicos y de documentación técnica.

Para lograr tal objetivo, se detectaron como medios idóneos los siguientes: crear un sistema de créditos para el financiamiento del comercio intrarregional, tendiente a aliviar las dificultades del sector externo y para incrementarlo; establecer líneas recíprocas de crédito entre los bancos comerciales; implantar un sistema de pagos y compensaciones; constituir procedimientos tanto para obtener los mayores beneficios para la región de la inversión extranjera como para facilitar a los capitales zonales su establecimiento en otros países del área, con miras a instalar empresas multinacionales; fijar formas de cooperación para la mejor utilización de recursos financieros zonales y externos, con el fin de promover los objetivos de la integración; estudiar los efectos de las políticas cambiarias en el desarrollo de los flujos comerciales y considerar las restricciones a las importaciones en el ámbito de las autoridades monetarias, a fin de procurar su eliminación; e instaurar medidas para propiciar el desarrollo de mercados nacionales de valores y su intercomunicación.

Cabe señalar que la importancia que se le otorgó a los asuntos financieros y monetarios lo demuestra el hecho de que, el 22 de septiembre de 1965, se firmó el Acuerdo entre Bancos Centrales de los Países Miembros de la ALALC y, el 26 de septiembre de 1969, el Acuerdo Multilateral de Apoyo para Atenuar Deficiencias Transitorias de Liquidez, conocido comúnmente como Acuerdo de Santo Domingo.

2.4.3.3.1. Acuerdo entre Bancos Centrales de los Países Miembros de la ALALC.

Por el Acuerdo entre Bancos Centrales de los Países Miembros de la ALALC, de 1965, se constituyó un mecanismo de compensación multilateral y créditos recíprocos entre los Bancos Centrales de los países miembros de la Asociación, en monedas convertibles, el cual determinó que cada par de Bancos Centrales crearía, mediante los acuerdos respectivos, líneas ordinarias de crédito recíproco en dólares estadounidenses, estableciéndose que los saldos de dichas líneas ordinarias serían pagadas periódicamente y se compensarían multilateralmente al final de cada período de liquidación.

Además, se especificaba que cualquier exceso del crédito ordinario, por parte de algún Banco Central deudor, debería ser pagado por éste de inmediato, mediante transferencia cablegráfica. Estipulaba que los Bancos Centrales podrían

negociar mutuamente créditos recíprocos adicionales extraordinarios en dólares estadounidenses, los cuales se cubrirían según lo negociado por los mismos. Los Bancos Centrales se comprometieron a garantizar la convertibilidad de las divisas destinadas a cancelar los pagos que se canalizarían a través de este mecanismo, especificando que esta canalización era voluntaria.

Adicionalmente, el Acuerdo consideraba la conveniencia de estrechar los lazos financieros entre los bancos comerciales de la región, a fin de otorgarse mutuamente líneas de crédito, cuyas transferencias de los saldos podrían cursarse al mecanismo de compensación multilateral.

Es menester destacar que los representantes de los Bancos Centrales se reunían regularmente para evaluar el funcionamiento del Acuerdo y que se designó al Banco Central del Perú como Banco Agente del Sistema, quien establecía las posiciones a compensar.

2.4.3.3.2. Sistema de Compensación Multilateral de Saldos entre los Bancos Centrales.

Con el objeto de contar con las normas que aseguraran el buen funcionamiento del mecanismo mencionado, se emitió el Reglamento del Sistema de Compensación Multilateral de Saldos entre los Bancos Centrales, en el que se manifestaba que el propósito de la compensación era reducir al mínimo las

transferencias de saldos, consolidando con frecuencia los débitos y los créditos, y determinando el saldo neto de cada Banco Central.

Dicho Reglamento disponía que: los saldos eran aquellos que resultaran, en cada etapa de liquidación, de las líneas ordinarias de créditos; cada Banco Central debía comunicar cablegráficamente al Agente del Sistema el total de los débitos correspondientes a pagos efectivamente realizados y registrados, enviando dicha información hubiérase o no experimentado movimiento durante el período respectivo; de la documentación transmitida al Agente del Sistema, éste definía los saldos entre cada par de Bancos Centrales; para realizar la compensación multilateral de los saldos obtenidos de las líneas ordinarias de crédito, el Agente fijaba los saldos netos de cada Banco Central frente al conjunto de los demás, saldos que se comunicaban a cada uno de ellos, y en caso de que algún o algunos Bancos Centrales resultaran con saldo deudor neto, debían colocar en el Banco Corresponsal Común el importe de su deuda -mediante pago cablegráfico-, mismo que realizaba la transferencia de los importes correspondientes a los saldos favorables del Banco o Bancos Centrales acreedores.

Para implantar este Sistema, los Ministros de Relaciones Exteriores recomendaron a los Bancos Centrales de la región la celebración inmediata de los convenios interbancarios, convenios que de hecho quedaron concluidos a mediados de la década de 1970.

En virtud de que diversos países latinoamericanos no miembros de la Asociación manifestaron su interés de participar en el Sistema de Compensación Multilateral, se adoptó la decisión de que, ante la inexistencia de inconvenientes, la incorporación era factible. El Banco Central adherente era invitado a participar como observador en las reuniones del Consejo de Política Financiera y Monetaria y de la Comisión Asesora de Asuntos Monetarios.

2.4.3.3.3. Acuerdo Multilateral de Apoyo
para Atenuar Deficiencias
Transitorias de Liquidez.

El Acuerdo Multilateral de Apoyo para Atenuar Deficiencias Transitorias de Liquidez o Acuerdo de Santo Domingo tenía como finalidad movilizar recursos financieros y técnicos para ayudar a la solución de las deficiencias transitorias de liquidez originadas por problemas de balanzas de pagos, readaptación industrial y orientación de la mano de obra que se desprendieran del proceso de integración.

Para tal fin, se estableció que los Bancos Centrales se otorgarían líneas de crédito, cuyo monto inicial sería de 30 millones de dólares estadounidenses. La cantidad de la línea de crédito aportada por cada Banco Central se fijaba sacando el porcentaje de la cuota de este Banco en el Fondo Monetario

Internacional, FMI, en relación con las demás cuotas de los otros Bancos Centrales.

Para hacer uso de los recursos de este Sistema, era necesario que en el país respectivo se produjera un incremento del déficit o una disminución del superávit en una determinada compensación. La suma de los recursos disponibles no debería exceder del triple de la línea de crédito otorgada, ni del 30% del total de las líneas de crédito y su utilización causaba intereses sobre los saldos diarios insolutos.. La cantidad con que un Banco Central contribuía para atenuar la situación antes mencionada de cualquier otro país, era determinada por el porcentaje de la cuota que ese Banco tenía en el FMI, en relación con las demás cuotas latinoamericanas, y siempre y cuando no fuera a disponer de los recursos en esa misma compensación.

Aun cuando las líneas de crédito podían utilizarse simultáneamente por varios Bancos Centrales, las operaciones derivadas de las contribuciones y del empleo de los recursos generaban derechos y obligaciones únicamente bilaterales entre el Banco Central que suministraba fondos y el que los recibía. Tanto la aportación como el pago por la utilización de los bienes se hacían mediante transferencia de fondos en el Banco Corresponsal Común dirigidos a la cuenta del Banco Central receptor y aportante, respectivamente.

Por una parte, este Sistema era dirigido por el Consejo de Política Financiera y Monetaria, el que vigilaba su

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

funcionamiento y cumplimiento, aprobaba los reglamentos que requería el Sistema, examinaba y recomendaba propuestas para perfeccionar el Acuerdo y, por la otra, era administrado por el Banco Agente encargado del Sistema de Compensación, mismo que determinaba el monto de las líneas de crédito, recibía las solicitudes para utilizar recursos del Sistema y definía el valor que se concedería, calculaba la cantidad de las aportaciones y comunicaba la tasa de interés que predominaría.

Cualquier país podía adherirse al Sistema para atenuar deficiencias de liquidez si formaba parte en el Sistema de Compensación y tenía voz y voto en el Consejo de Política Financiera y Monetaria. (39)

-
- (39) Resolución 101(IV) de la Conferencia. op. cit.; Resolución 100(IV) de la Conferencia. op. cit.; Acuerdo entre Bancos Centrales de los Países Miembros de la ALALC. México. 22 de septiembre de 1965; Reglamento del Sistema de Compensación Multilateral de Saldos entre Bancos Centrales de los Países de la ALALC. México. 22 de septiembre de 1965; Modificaciones al Acuerdo entre Bancos Centrales de los Países Miembros de la ALALC. Alta Gracia, Argentina. 2 de mayo de 1968; Resolución RM/I-Resolución 13 de la Reunión de Ministros. Acuerdo entre Bancos Centrales. 6 de noviembre de 1965; Resolución 148(VI) de la Conferencia. Participación de los Bancos Centrales de los Países No Miembros de la Asociación en el Sistema de Compensación Multilateral de Saldos Establecido en el Acuerdo entre Bancos Centrales de los Países de la ALALC. 18 de noviembre de 1966; Acuerdo Multilateral de Apoyo para Atenuar Deficiencias Transitorias de Liquidez. Santo Domingo, República Dominicana. 26 de septiembre de 1969; Resolución 250(IX) de la Conferencia. Acuerdo Multilateral para la Atenuación de Deficiencias Transitorias de Liquidez en las Balanzas de Pagos. 11 de diciembre de 1969; y Resolución 124(V) de la Conferencia. Financiamiento de Exportaciones. 30 de diciembre de 1965.

2.4.4. Grupos de Estudio y Reuniones Sectoriales.

Con el objeto de que se realizaran encuentros para tratar temas específicos, se crearon gran cantidad de grupos de estudio y reuniones sectoriales. Los primeros estaban integrados por dos técnicos nacionales o internacionales de cada país miembro, que actuaban a título personal, por funcionarios de la Secretaría y por representantes del Banco Interamericano de Desarrollo, de la Comisión Económica para América Latina y del Consejo Interamericano Económico y Social de la Organización de Estados Americanos. A las segundas asistían empresarios y agrupaciones de empresarios, cuyos resultados no eran oficiales, sino únicamente se consideraban recomendaciones hacia los Gobiernos.

Es menester enfatizar que no se ahondará en cada uno de estos grupos y reuniones dado que se establecieron cerca de 30 y que de una u otra forma sus funciones ya han sido tocadas tanto en las Comisiones Consultivas y Comisiones Asesoras como en los Consejos.

2.5. Situación Jurídica.

La estructura jurídica de la Asociación estuvo comprendida por el Tratado de Montevideo 1960, los Protocolos firmados en la misma fecha del Tratado y sus modificaciones, las actas que registraron las negociaciones de las listas nacionales y de la

lista común, y las resoluciones dictadas por el Consejo, la Conferencia y el Comité.

El Tratado de Montevideo confirió a la Asociación completa personalidad jurídica y capacidad para contratar, adquirir bienes muebles e inmuebles, demandar juicio, y conservar y transferir fondos, además de recomendar la concertación de acuerdos entre los Estados miembros y entre la Asociación y el Gobierno de Uruguay para reglamentar las inmunidades y privilegios diplomáticos a los funcionarios y demás representantes de la Asociación.

En este sentido, se suscribieron dos acuerdos relacionados con los privilegios e inmunidades de que gozaban la Asociación, y los funcionarios y representantes de ésta tanto en el territorio de los Estados miembros como en el uruguayo, sede de la misma.

En cuanto a la Asociación, dichos acuerdos, suscritos en septiembre de 1961 y diciembre de 1963, contaban con las siguientes normas: la inviolabilidad de los archivos, bienes inmuebles y muebles; la facultad de poseer oro, divisas y cualquiera moneda y transferirlos libremente; la exención de impuestos directos y de derechos de aduana, prohibiciones o restricciones a la importación y exportación de artículos destinados al uso oficial; y no aplicación de censura alguna a la correspondencia, entre otras. (40)

(40) Para mayor información de los privilegios e inmunidades ver el Acuerdo sobre Privilegios e Inmunidades de la Asociación en el Territorio de los Estados Miembros,

Por lo que respecta a los miembros de las representaciones, funcionarios de la Asociación y de los organismos internacionales asesores, éstos tenían la inmunidad contra detención, arresto, embargo y procedimiento judicial; la exención de restricciones de inmigración y registro de extranjeros; y, en general, todas aquellas franquicias y privilegios otorgados a los diplomáticos, mismos que se extendían al cónyuge e hijos. (41)

suscrito el 10. de septiembre de 1961, y el Acuerdo entre el Gobierno de la República Oriental del Uruguay y la ALALC sobre Privilegios e Inmunidades en Territorio Uruguayo, firmado el 19 de diciembre de 1963.

(41) *Ibidem.*

CAPITULO III.

OBJETIVOS DEL TRATADO DE MONTEVIDEO 1960.

3.1. Perfeccionamiento de la Zona de Libre Comercio.

Dentro del Tratado de Montevideo 1960 se fijó como propósito fundamental de la Asociación el establecimiento de la zona de libre comercio para llegar, posteriormente, a la conformación de un mercado común latinoamericano.

El perfeccionamiento de dicha zona debía alcanzarse en un período de 12 años, mediante la eliminación, gradual y progresiva y para lo esencial del comercio, de los gravámenes y restricciones de toda índole que incidían en las importaciones intrazonales de productos originarios de cualquier Estado miembro.

Cabe indicar que el objetivo de la Asociación y del Tratado estaba encaminado, vía el incremento comercial, a elevar el desarrollo económico de los países contratantes y el nivel de vida de sus habitantes, así como lograr la complementación e integración de las economías latinoamericanas, a través de una mayor utilización de los factores productivos disponibles en la zona.

3.1.1. Instrumentos.

A efecto de llegar a la zona de libre comercio, se implantó un programa de liberación del intercambio que incluía instrumentos de negociación, mismos que contaron con revisiones periódicas para verificar su funcionamiento y realizar una evaluación y, en todo caso, para ajustarlos a las nuevas necesidades regionales. Dichos instrumentos fueron, a saber: la lista común, las listas nacionales, las listas de ventajas no extensivas, los acuerdos de complementación industrial y la cláusula de la nación más favorecida.

3.1.1.1. Lista Común.

Para lograr el establecimiento de la zona de libre comercio, se conformó una sola lista común para los países miembros, la cual era un mecanismo de negociación que incorporaba una relación de todos aquellos productos para los que las Partes Contratantes, por decisión colectiva y multilateral, estaban dispuestas y se comprometían a eliminar íntegramente el universo de gravámenes y demás restricciones impuestos al comercio intrarregional que lo obstaculizaban, en un período no superior a los doce años.

La lista común, además de que debía tener aquellos productos cuyos gravámenes y restricciones deberían desaparecer por completo, era necesario que contuviera las mercancías cuya

participación en el valor global del comercio entre las Partes Contratantes alcanzara los siguientes porcentajes:

- 25% en el primer trienio.
- 50% en el segundo trienio.
- 75% en el tercer trienio.
- 100%, o lo esencial del comercio, en el cuarto trienio.

Esto significaba que la lista común debería estar conformada al finalizar el período de doce años.

Para la reducción gradual de restricciones y gravámenes y para lograr los porcentajes antes descritos, se seguía el proceso establecido tanto en el Artículo 5 del Tratado como en el Protocolo Núm. 1 al Tratado de Montevideo Sobre Normas y Procedimientos para las Negociaciones, mediante el cual cada Parte Contratante concedía trianualmente a las restantes Partes Contratantes reducciones de gravámenes equivalentes por lo menos al 8% de la media ponderada de los gravámenes vigentes para terceros países, hasta obtener su eliminación para lo esencial de las importaciones intrazonales.

El mecanismo de disminución se basaba en dos medias ponderadas: la que correspondía a los gravámenes vigentes para terceros países y la que se refería a los gravámenes que regían para las importaciones del área. Cada una de estas dos medias ponderadas se calculaba dividiendo el monto total de los importes de los gravámenes a la importación entre el valor total de las importaciones en conjunto. La comparación entre ambas medias

Contratantes canjeaban las nóminas de productos que pretendían fueran negociados para incluirlos en la lista común. Finalmente, las Partes Contratantes negociaban multilateralmente dichas nóminas y en el mes de noviembre de cada uno de los cuatro trienios debería surgir una lista común con los productos cuyo valor satisficiera los porcentajes mencionados.

Para que un determinado producto fuera incluido en la lista común se requería de la decisión expresa de todas las Partes Contratantes, es decir, por decisión multilateral, por lo que su incorporación era definitiva, no podía ser retirado, y las concesiones otorgadas eran irrevocables. Dicha irrevocabilidad empezaba a regir desde la fecha en que se suscribía el acta de negociaciones de la primera lista común, y continuaba y se extendía para las tres restantes actas de negociaciones.

Aun cuando la introducción de un determinado producto en la lista común comprometía a cada una de las Partes Contratantes a que antes del 2 de junio de 1973 -fecha de los doce años establecidos para crear la zona de libre comercio- eliminara totalmente los gravámenes y restricciones, ello no implicaba la obligatoriedad de desgravar total o parcialmente ese producto antes de la fecha citada, dado que involucraba un compromiso futuro de liberación. (44)

(44) Resolución 70(III) de la Conferencia. Criterios para Elaborar la Lista Común. 21 de noviembre de 1963; y Resolución 92(II-E). op. cit.

Tales imperativos provocaron que en muchas ocasiones un producto estuviera en todas las listas nacionales y no en la lista común. No obstante, también se daba la situación inversa, ya que los productos incluidos en la lista común en cada una de las cuatro etapas de su elaboración no tenían necesariamente que figurar en las listas nacionales y, en caso de que se incorporaran a éstas, podrían tener un tratamiento distinto al dado en la lista común.

Sin embargo, para tener un poco de margen de flexibilidad, se establecieron excepciones a este principio de no retirar los productos de la lista común, excepciones que sólo se podían aplicar temporalmente por las siguientes razones y circunstancias.

La primera hacía referencia a que una Parte Contratante podía imponer, con carácter transitorio, sin discriminación y siempre que no significaran una reducción brusca del consumo habitual como comprador, restricciones a las importaciones de productos procedentes de la región, cuando éstas causaran o amenazaran causar perjuicios graves a determinadas actividades productivas de la economía nacional.

La segunda tenía relación con la posibilidad de que una Parte Contratante oxtendiera medidas restrictivas, igualmente con carácter transitorio y no discriminatorio, al comercio intrarregional, cuando formaran parte de una política tendiente a corregir el desequilibrio de la balanza de pagos global, pero

procurando que tales restricciones no afectaran en gran medida a los productos incorporados en el programa de liberación.

La tercera y última excepción estaba relacionada con la factibilidad de aplicar restricciones a la importación de los productos incorporados en la lista común, cuando por consecuencia de ciertas circunstancias, como por ejemplo las concesiones otorgadas o cualquier otra, se presentaran desventajas acentuadas y persistentes en el comercio de una de las Partes Contratantes con las demás, caso en el cual o la Parte Contratante afectada aplicaba las restricciones o el resto procedía a corregir tales desventajas.

Para las situaciones anteriores, era necesario que la Parte Contratante interesada diera a conocer al Comité Ejecutivo Permanente su decisión de implantar restricciones a los productos de la lista común, con el objeto de que éste convocara a sesiones extraordinarias de la Conferencia. En caso de que las medidas descritas se prolongaran por más de un año, el Comité proponía a la Conferencia llevar a cabo negociaciones para tender a la eliminación de restricciones.

Otra función del Comité Ejecutivo Permanente dentro de la conformación de la lista común fue la de ser el encargado de formular un programa anual de trabajo para la fijación de requisitos de origen, tarea en la que debía y dio prioridad a los productos incluidos en la lista común, en virtud de que al término del período de transición de doce años debería tener los

requisitos específicos de origen de los productos de la lista común. (45)

Dentro del diseño de la lista común no se dejó de lado la situación de los países de menor desarrollo económico relativo, como lo demuestra el hecho de que se les dieron condiciones más favorables para cumplir con los compromisos derivados de las negociaciones de la lista común, al autorizar a Bolivia, Ecuador y Paraguay eliminar, en un plazo mayor a los doce años para el perfeccionamiento de la zona de libre comercio, los gravámenes y restricciones de los productos de la lista común que fueran de importancia básica para su desarrollo económico o para sus ingresos fiscales y al obligarse las Partes Contratantes a tomar medidas propicias para la comercialización de los productos de la lista común de particular interés para los países de menor desarrollo económico relativo, con la finalidad de asegurar su participación en el mercado regional, fortalecer su capacidad competitiva y contribuir al desarrollo de sus economías. (46)

Cabe señalar que las negociaciones de la lista común estaban fundamentadas en el principio de reciprocidad de concesiones, como una medida de compensación multilateral, con el

- (45) Resolución 94(II-E) de la Conferencia. Requisitos Específicos de Origen para Productos Incluidos en la Lista Común. 25 de junio de 1964.
- (46) Resolución 209(VII) de la Conferencia. Autorización a Bolivia, Ecuador y Paraguay para Dar Cumplimiento a los Compromisos que Derivan de la Formación de la Lista Común, en un Plazo Mayor que el Establecido para el Perfeccionamiento de la Zona de Libre Comercio. 14 de diciembre de 1967.

objeto de acrecentar y diversificar el intercambio, y promover la complementación de las economías latinoamericanas.

3.1.1.2. Listas Nacionales.

Otro instrumento del programa de liberación del intercambio para alcanzar el perfeccionamiento de la zona de libre comercio en el período establecido de doce años fueron las listas nacionales. La lista nacional de cada país -lo que significa que se conformaron once listas nacionales- estuvo integrada por los productos para los que cada país Miembro otorgó concesiones, es decir, contuvo las reducciones anuales de gravámenes y demás restricciones que cada Parte Contratante concedió a las demás Partes Contratantes.

Las negociaciones de las listas nacionales se realizaban anualmente y éstas entraban en vigor el 1o. de enero de cada año, excepto las que resultaron de las primeras negociaciones, las cuales empezaron su vigencia a mediados de 1961 en promedio o cuando las Partes Contratantes lo establecieron. El resultado que se esperaba de ello, y que no se obtuvo íntegramente, era que al término de los doce años se hubieran eliminado todas las restricciones y gravámenes para el 100% o para lo esencial del comercio intrazonal. Lo esencial del flujo comercial comprendió el 80% del intercambio entre los países Miembros, concepto semejante al que establecía y establece el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, AGAAC o GATT, siendo que en el

20% restante, los países podían incluir aquellos productos que querían proteger de la competencia del resto de los países.

Al igual que en la lista común, las reducciones de restricciones y gravámenes en las listas nacionales deberían pasar por una serie de pasos, fijada tanto por el Tratado de Montevideo como por el Protocolo Núm. 1 al Tratado de Montevideo Sobre Normas y Procedimientos para las Negociaciones, la cual, a nivel general, significaba que tales reducciones deberían representar un 8% anual como mínimo de los gravámenes y restricciones que regían para terceros países.

Dicho de otra manera, de las negociaciones para la formación de las listas nacionales debería resultar una diferencia no inferior al producto del 8% de la media ponderada de los gravámenes que en ese momento estaban vigentes para terceros países por el número de años de vigencia del Tratado, doce años. Dicha diferencia se sacaba de la media ponderada de los gravámenes vigentes para terceros países y de la que regía para las importaciones provenientes de la zona, de lo que se desprende que la reducción de gravámenes se basaba en estas dos medias ponderadas.

Ambas medias ponderadas se deducían, por separado, de la siguiente manera. Para el caso de la media ponderada zonal, por así llamarla, ésta se conseguía al dividir el monto total del valor de los gravámenes que correspondían a la importación regional del conjunto de los artículos considerados entre la suma

total de las importaciones regionales de ese conjunto. Para el caso de la media ponderada extrazonal, por darle algún título más genérico, ésta se alcanzaba al dividir el monto total del valor de los gravámenes que correspondían a la importación extrazonal del conjunto de las mercancías consideradas entre la suma total de las importaciones extrazonales de ese conjunto.

Estos dos cálculos daban una expresión en porcentaje para cada media ponderada y su equiparación era la que debería de dar como consecuencia una diferencia no inferior al producto que se originaba de multiplicar el elemento 0.08, o sea 8%, por el número de años transcurridos -aquí se podían poner uno, dos, tres, cuatro, etc. años, según la fecha en que se estuvieran negociando las listas nacionales-. (47)

Para la determinación de las medias ponderadas de cada una de las Partes Contratantes se tomaban en cuenta: los productos originarios de las demás Partes Contratantes importados en el trienio anterior y los nuevos productos incorporados en la correspondiente lista nacional, excluyendo aquellos productos cuyo valor fuera poco significativo, no más del 5% de las

(47) En el Título I, Número 5 del Protocolo Núm. 1 al Tratado de Montevideo Sobre Normas y Procedimientos para las Negociaciones, se encontraba una fórmula que resumía todo este proceso de reducción de gravámenes, la cual se describía como sigue:

$t = T(1 - 0.08n)$ en donde

t era la media ponderada de los gravámenes que regían para las importaciones procedentes de la región.

T era la media ponderada de los gravámenes que regían para las importaciones de terceros países.

n era el número de años de vigencia del Tratado.

importaciones de la zona; el valor total de las importaciones de toda procedencia de cada uno de los productos originarios de la zona en el trienio previo a cada negociación; y los gravámenes a las importaciones desde terceros países y desde la región vigentes en la negociación que ocurría anualmente.

Para el cálculo de todos los porcentajes antes mencionados, se consideraba como base el promedio anual del valor del intercambio en el trienio precedente al año en que se realizaba cada negociación.

Para la conformación de las listas nacionales primero se diseñaban las listas de pedidos y las listas de ofertas -cada Parte Contratante elaboraba su propia lista de pedido y lista de ofertas, registrándose así once de una y once de otra en cada negociación anual-, lo cual recorría el proceso que se describe a continuación. (48)

(48) En un primer momento y antes de llegar al proceso propiamente multilateral de las negociaciones de las listas nacionales, se verificaban a nivel nacional en todas las Partes Contratantes reuniones de las Comisiones Técnicas y Mixtas para Países y Procesos de Integración. Las Comisiones Técnicas nacionales estaban formadas por funcionarios de los Ministerios y Secretarías involucrados en la integración latinoamericana, como por ejemplo los de Comercio, Industria, Hacienda y Crédito Público, Agricultura, Relaciones Exteriores y los Bancos Centrales, en tanto que las Comisiones Mixtas nacionales estaban constituidas por funcionarios de los sectores público y privado. Esto se hacía porque, por una parte, era necesario consultar con la comunidad exportadora e importadora los efectos de las concesiones que se pactaran o que se iban a pactar y, por la otra, armonizar los intereses privados con los gubernamentales. Estas Comisiones Técnicas y Mixtas eran las que al fin de cuentas conformaban las listas de pedidos y las listas de ofertas.

Las listas de pedidos eran aquellas nóminas de productos para los cuales cada una de las Partes Contratantes solicitaba a los demás países Miembros le otorgaran concesiones en cada negociación anual y tenían la forma de una relación única de productos dirigida y presentada al resto de las Partes Contratantes, pudiendo indicar en ellas cuales eran los mercados de su interés para cada producto. Estas listas de pedidos concentraban generalmente rubros que eran comerciados por los países de la zona, a los que se dirigía la solicitud, pero también se dio el caso de que se agregaron aquellos productos que se importaban de fuera de la región, ya que uno de los fines precisamente de este proceso de integración era sustituir las importaciones extrarregionales por producciones zonales.

Los productos incluidos en las listas de pedidos eran clasificados y determinados de acuerdo con la nomenclatura tarifaria aprobada por la Conferencia, es decir, la Nomenclatura Arancelaria para la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, NABALALC, o a través de la designación técnica internacionalmente en práctica. En caso de que se tratara de productos vegetales o animales, que tenían nombres regionales, éstos se añadían de la designación científica que correspondía a la sistemática.

Podían ser objeto de renegociación, e incluso sucedió, independientemente de su inclusión en las listas de pedidos, cualesquier productos ya aparecidos en las listas nacionales de las Partes Contratantes que no estuvieran totalmente exentos de gravámenes y restricciones.

Las listas de pedidos eran intercambiadas recíprocamente entre las Partes Contratantes, vía el Comité Ejecutivo Permanente, antes del 30 de junio de cada año, fecha que después fue modificada al 15 de mayo, y no podían tener adiciones dentro del período que comprendía entre su presentación y la iniciación de las negociaciones.

Una vez que habían sido debidamente estudiadas las listas de pedidos de los distintos países Miembros, se procedía a confeccionar las listas de ofertas, once en total, una por cada Parte Contratante. Estas listas de ofertas estaban constituidas por las nóminas preliminares de mercancías para las cuales cada Parte Contratante estaba dispuesta a otorgar concesiones a las demás Partes Contratantes y eran intercambiadas recíprocamente, a través del Comité Ejecutivo Permanente, antes del 15 de agosto de cada año, fecha que fue trasladada para antes del 31 de julio, con excepción del primer año en que dicha fecha fue fijada para antes del 10. de octubre.

Las listas de ofertas eran presentadas en forma de planillas, mismas que contenían las siguientes informaciones respecto de cada producto incluido: a) el código numérico de la Nomenclatura Aduanera Nacional y el correspondiente de la NABALALC. b) la denominación, con base en la NABALALC, del producto para el que se estaba dispuesto a ofrecer concesiones, debiendo ser clasificado e individualizado. c) la incidencia total, expresada como porcentaje del valor CIF de los productos, de los gravámenes vigentes para terceros países y los que se

aplicaban al comercio intrarregional, pudiéndose también consignar dicha incidencia en cifras absolutas o en ad-valorem sobre volúmenes, en casos justificados. d) otras restricciones vigentes para terceros países y para el intercambio intrazonal. e) el valor de las importaciones de cada uno de los años del trienio inmediatamente anterior a la negociación.

Estas informaciones tenían como meta proporcionar a las Partes Contratantes el mayor número de elementos posibles que facilitaran las negociaciones y permitieran medir las expectativas creadas por las concesiones en el establecimiento de nuevas corrientes comerciales.

Adicionalmente, cada Parte Contratante presentaba simultáneamente, con su lista de ofertas, cuadros informativos, detallando los derechos aduaneros y gravámenes de efectos equivalentes, así como las demás restricciones aplicadas en su territorio a los productos importados. Dichos cuadros eran tomados como base para las negociaciones formales.

Las listas de ofertas deberían de ser lo más completas posibles, ya que no eran definitivas, sino que se trataba de listas preliminares que podían ser ampliadas o reducidas según los requerimientos que surgieran en la negociación. (49)

Una vez que eran canjeadas las listas de pedidos y las listas de ofertas en las nuevas fechas establecidas -modificadas

(49) Cortés Guzmán, Armando. op. cit. p. 87.

emanadas de las reuniones sectoriales de empresarios, que se realizaban en el primer semestre de cada año y cuyos resultados se consideraban en las prenegociaciones, y estudiar conflictos específicos que se presentaran sobre los productos del programa de liberación. (50)

Ya intercambiadas las listas de pedidos y las listas de ofertas entre las Partes Contratantes, mediante el Comité Ejecutivo Permanente, y realizadas las prenegociaciones, se procedía a la apertura formal de las negociaciones el 10. de septiembre de cada año, dentro del período de sesiones ordinarias de la Conferencia de las Partes Contratantes, con excepción del primer año que fueron antes del 10. de noviembre. El análisis de las concesiones de ambas listas se hacía de forma multilateral, sin que ello significara que las negociaciones se pudieran realizar por pares o grupos de países, según el interés que suscitara o existiera respecto de un determinado producto o varios de ellos.

En estas negociaciones formales, cada una de las Partes Contratantes procuraba obtener una compensación de las concesiones indicadas en su lista de ofertas preliminar y que otorgaba a las restantes, además de que se hacía una revisión de las anteriores desgravaciones y la presentación de nuevos productos a examinar.

(50) Resolución 88(III) de la Conferencia. Régimen de Trabajo de los Períodos de Sesiones de la Conferencia. 23 de diciembre de 1963; y Resolución 249(IX) de la Conferencia. Prenegociaciones. 11 de diciembre de 1969.

En estas negociaciones, las Partes Contratantes, para determinar los productos que eran objeto de concesiones y la magnitud de las reducciones de gravámenes, hacían una apreciación multilateral de las listas de ofertas. De ahí, cada Parte Contratante reajustaba su lista de ofertas, incorporando el mayor número de productos posible.

Sobre la base de las listas de ofertas, ya revisadas y reajustadas, se producía la realización de contactos preliminares entre las Partes Contratantes, con el propósito de establecer las reducciones de restricciones de que serían objeto los productos que se negociaban, procurando que las concesiones fueran tales que propiciaran estimular las corrientes de comercio.

En la medida en que lo permitía el desarrollo de los contactos preliminares, se iba efectuando en la Comisión de Negociaciones de la Conferencia -órgano creado en el seno de cada Conferencia para ayudar a avanzar en el programa de liberación del intercambio- la nueva fase multilateral de las negociaciones, con el fin de estructurar gradualmente las listas nacionales. (51)

Es menester señalar que a diferencia de lo que sucedía en las listas de pedidos, cada vez que se decidía incluir un nuevo producto en las listas de ofertas o modificar las especificaciones de alguno de los que ya estaban incorporados en

(51) Resolución 47(II) de la Conferencia. Reglamento para la Negociación de las Listas Nacionales. 19 de noviembre de 1962.

las mismas, la Parte Contratante correspondiente presentaba el caso al órgano técnico competente para su correcta codificación y clasificación en la NABALALC, lo cual podía ocurrir antes o durante las negociaciones.

De estas negociaciones surgían lo que eran propiamente las listas nacionales, una por cada Parte Contratante, en las que sólo aparecían las reducciones de gravámenes que cada una de ellas daba a las demás, ya que las concesiones que solicitaba y que se le otorgaban a cada Parte Contratante estaban contenidas en las listas nacionales de las restantes.

Finiquitadas estas fases de las negociaciones, el Comité Ejecutivo Permanente efectuaba las comprobaciones del cálculo de las medias ponderadas antes descrito y comunicaba a cada una de las Partes Contratantes el porcentaje en que sus concesiones individuales rebajaban la media ponderada de los gravámenes para las importaciones provenientes de la región, en relación con la media ponderada de los gravámenes vigentes para países extrazonales. Cuando las concesiones negociadas no alcanzaban a cubrir el compromiso mínimo de 8% anual de reducción, se proseguían las conversaciones entre los países Miembros de modo que, a más tardar el 10. de noviembre de cada año, se publicaran las nóminas de reducciones de gravámenes y otras restricciones que entraban en vigor el 10. de enero del año siguiente. (52)

(52) Protocolo Núm. 1 al Tratado de Montevideo Sobre Normas y Procedimientos para las Negociaciones. op. cit.

éstas, se definían otros pasos paralelos de las negociaciones formales anuales y que hacían referencia al estudio de la puesta en práctica de la política general de liberación durante el curso de las negociaciones; a la determinación de los productos que eran objeto de concesiones y de la magnitud de las reducciones de gravámenes que experimentaba cada producto -cuestión ésta que ya fue detallada anteriormente-; al establecimiento de otras condiciones que las Partes Contratantes convenían en las negociaciones; y a la apreciación multilateral de los resultados de las negociaciones.

Para el estudio de la política de liberación, las Partes Contratantes analizaban los principios básicos de la liberación tendientes a expandir y diversificar los intercambios intrarregionales, así como el desarrollo de éstos resultante de las concesiones otorgadas en negociaciones anteriores y el cumplimiento del principio de reciprocidad.

El establecimiento de otras condiciones significaba que en las listas nacionales se dejaría constancia de todas aquellas circunstancias que se hubieran convenido y que las Partes Contratantes estimaban necesarias para precisar el alcance de las ventajas que se otorgaban a determinados productos.

La valoración multilateral de los resultados de las negociaciones, aunque ya se abordó con anterioridad, era realizada por la Comisión de Negociaciones antes de que concluyeran y en caso de que una Parte Contratante considerara

que el resultado no le ofrecía una adecuada situación de reciprocidad, podía solicitar la continuación de las mismas, teniendo como fecha límite el 20 de octubre de cada año para concluir las, ya que el 10. de noviembre se publicaban las nóminas de reducciones de gravámenes.

Al mismo tiempo que se llevaban a cabo estas negociaciones, la Comisión de Negociaciones de la Conferencia tenía las siguientes funciones:

"a) establecer la política general de liberación; b) orientar y conducir las negociaciones; c) examinar los casos en que se produjeran desventajas graves y constantes en el comercio intrarregional y elevar a la Conferencia recomendaciones; d) individualizar los gravámenes y demás restricciones; e) proponer a la Conferencia normas, criterios y requisitos para la calificación de origen de los productos y las modificaciones que deberían introducirse a la NABALALC; f) adoptar como documento de trabajo la lista consolidada de las listas de pedidos y las listas de ofertas, que debía ser elaborada por la Secretaría del Comité Ejecutivo Permanente; y g) preparar el Acta de Negociaciones y el Informe de los Resultados de las Negociaciones". (53)

Para los productos que figuraban en las listas nacionales, el retiro de concesiones podía ser admitido en las negociaciones entre las Partes Contratantes y mediante una adecuada

(53) Resolución 47(II) de la Conferencia. op. cit.

compensación. En virtud de la importancia que revestía este tema en el logro de los objetivos para alcanzar la zona de libre comercio, a través del programa de liberación, se emitió un Reglamento para el Retiro de Concesiones, el cual quedó plasmado en la Resolución 103(IV) de la Conferencia.

La solicitud de retiro de concesiones no sólo implicaba el pedido para eliminar o reducir las concesiones que se habían otorgado a la región sino también cualquier modificación que tendiera a limitar su alcance. La reclasificación de un producto dentro de la NABALALC se consideraba como retiro de concesiones cuando originaba una reducción de los márgenes de preferencia o cuando disminuía la trascendencia de dichas concesiones, por no estar totalmente comprendidas en la nueva clasificación.

La solicitud de retiro de concesiones que aparecían en las listas nacionales debería estar fundamentada y acompañada de los antecedentes y explicaciones que procedieran. De ahí, la solicitud era expuesta a las Partes Contratantes, a través del Comité Ejecutivo Permanente, por lo menos con 90 días antes de iniciarse el período de sesiones ordinarias de la Conferencia inmediatamente posterior, período en el que tal solicitud era negociada.

La Comisión de Negociaciones realizaba la negociación de la solicitud de retiro de concesiones vía grupos de países, integrados únicamente por la Parte Contratante que solicitaba el retiro y las Partes Contratantes afectadas que hubieran

manifestado su posición. Si como consecuencia de tal negociación, se incorporaban nuevas concesiones a la lista nacional del país solicitante del retiro, a efecto de compensar dicho retiro, que incidían en productos con ventajas no extensivas, el país o países que se beneficiaban de dichas ventajas también participaban en los grupos.

Concluidas estas negociaciones, cada grupo elevaba un Informe Final a la Comisión de Negociaciones, quien formalizaba los resultados alcanzados en las listas nacionales para poder realizar su valoración multilateral.

Las Partes Contratantes afectadas debían indicar por escrito al Comité Ejecutivo Permanente, 30 días antes de comenzar el período de sesiones ordinarias de la Conferencia, las razones en que se basaba su posición de ser perjudicadas.

Tanto la solicitud de retiro de concesiones como la expresión de afectación o perjuicio eran depositadas en la Secretaría del Comité Ejecutivo Permanente y la fecha de su recepción servía para verificar si se habían presentado en los plazos establecidos, 90 y 30 días antes del inicio del período de sesiones ordinarias de la Conferencia, respectivamente. La Secretaría, posteriormente, las hacía del conocimiento del Comité Ejecutivo Permanente en su sesión siguiente y las comunicaba a

las Representaciones Permanentes de las Partes Contratantes 48 horas después de su presentación o depósito. (54)

Como ya se mencionó, el retiro de concesiones debía hacerse mediante una adecuada compensación, lo cual significaba que el retiro debía ser sustituido por otra u otras ventajas aceptables para las Partes Contratantes afectadas.

No se consideraba retiro de concesiones cualquiera modificación orientada a corregir errores que aparecían en las listas nacionales, siempre y cuando éstos se hubieran comprobado a satisfacción del Comité Ejecutivo Permanente. Tal modificación debía ser solicitada al Comité durante los primeros 120 días de cada año y resuelta en el período de sesiones ordinarias de la Conferencia, conforme al voto afirmativo de por lo menos dos tercios de las Partes Contratantes y sin voto negativo. (55)

El retiro de concesiones, realizado por una o varias Partes Contratantes, de las listas nacionales era similar al establecido en la lista común, habiendo sólo una diferencia un tanto cuanto de fondo, ya que en la lista común el retiro era considerado como una excepción, dado que las concesiones eran

(54) Resolución 284(XI) de la Conferencia. Modificación de los Artículos Sexto y Séptimo de la Resolución 103(IV). 9 de diciembre de 1971.

(55) Resolución 231(VIII) de la Conferencia. Modificaciones del Artículo 3 de la Resolución 103(IV) y Derogación de la Resolución 127(V) de la Conferencia. 12 de diciembre de 1968; y Resolución 35(II) de la Conferencia. Reglamento de la Conferencia de las Partes Contratantes. 27 de agosto de 1962.

definitivas e irrevocables y no se podía aislar tan fácilmente a un producto de la misma, mientras que en las listas nacionales sí se podía retirar la concesión con mayor posibilidad de éxito, por acuerdo de las Partes Contratantes involucradas, cuando el retiro se derivara de las cuatro situaciones siguientes, siempre que fuera de carácter transitorio, no discriminatorio y no implicara una disminución grave del consumo acostumbrado del país importador.

La primera situación en que se autorizaba aplicar el retiro de concesiones a los productos de las listas nacionales era cuando las importaciones fueran de tal cantidad o en ciertas condiciones que provocaran o amenazaran provocar daños y deterioros a determinadas actividades productivas e industrias de significativa importancia para la economía del país respectivo.

La segunda circunstancia en que se daba anuencia para retirar las ventajas dadas a los productos de las listas nacionales era cuando cualquiera Parte Contratante ponía en marcha ciertas medidas, entre ellas tal retiro, para subsanar el desequilibrio de su balanza de pagos global, procurando que los efectos al comercio zonal fueran mínimos.

La tercera manera en que se confería consentimiento para apartar las desgravaciones concedidas en las listas nacionales era cuando por derivación de las concesiones pactadas, por ejemplo porque se daba mucho y se recibía poco o porque no se generaban los efectos esperados, se producían desventajas

marcadas y persistentes en el flujo comercial de los productos de una Parte Contratante con el conjunto de las demás. Ante ello, las Partes Contratantes efectuaban un examen para adoptar medidas idóneas no restrictivas, como por ejemplo impulsar y estimular otras exportaciones de la Parte Contratante perjudicada, a fin de corregir tal situación. (56)

El cuarto y último caso en que se admitía licencia para quitar concesiones de las listas nacionales era cuando, por circunstancias distintas a la mencionada en el párrafo anterior, como por ejemplo la falta de transporte e infraestructura, también se originaban desventajas marcadas y continuas en el intercambio de mercancías incorporadas en la lista nacional de un país Miembro con el resto. Al igual que en la situación precedente, las Partes Contratantes debían implantar mecanismos para evitar los perjuicios.

En el momento en que las coyunturas anteriores, denominadas así porque se pretendía que sólo fueran eso y no situaciones permanentes, exigían soluciones inmediatas, la Parte

(56) Esta situación de desventajas acentuadas y persistentes se presentó para los casos de Chile, Colombia y Uruguay, quienes registraron déficit en sus balanzas comerciales, con la región, de los productos incorporados en las listas nacionales, ante lo cual el Comité Ejecutivo Permanente identificó, mediante un estudio, las causas que impidieron el aprovechamiento adecuado de las concesiones zonales y sugirió a las Partes Contratantes las medidas para la corrección de tal suceso sin detrimento de los niveles generales de comercio zonal. Ver Resolución 129(V) de la Conferencia. Desarrollo del Comercio Intrazonal y Aplicación del Principio de Reciprocidad. 30 de diciembre de 1965.

Contratante afectada podía aplicar las medidas restrictivas previstas, debiendo comunicarlo al Comité Ejecutivo Permanente, órgano que si lo juzgaba necesario convocaba a sesiones extraordinarias de la Conferencia. Si dichas medidas se extendían por más de un año, el Comité elevaba a consideración de la Conferencia la iniciación de negociaciones, a fin de eliminar las restricciones. (57)

Como ya se especificó, las listas nacionales tenían como una de sus finalidades, además de liberar y diversificar el comercio intrarregional, establecer, para darle valor a las concesiones, un margen de preferencia más o menos alto a favor de la zona para propiciar la sustitución gradual de las importaciones provenientes de terceros países. Es decir, la reducción o eliminación de gravámenes y restricciones a la importación de cada uno de los productos incluidos en la lista nacional de una Parte Contratante suponía, además de otorgar concesiones a las demás Partes Contratantes, la constitución de un margen de preferencia zonal en relación al tratamiento aplicado a la importación de esos mismos productos de terceros países.

El margen de preferencia regional era alterado y podía verse disminuido por la acción unilateral de una o varias Partes Contratantes, por la reducción de los gravámenes a terceros países, por otras prácticas de comercio exterior, como las

(57) Tratado de Montevideo 1960. op. cit.

desleales, o por medidas internas de orden económico, como las de carácter administrativo y cambiario.

Si una Parte Contratante, por problemas circunstanciales de abastecimiento, se veía imposibilitada a importar de la región algún producto incorporado en su lista nacional y, por tanto, le era necesario alterar transitoriamente el respectivo margen de preferencia, debía comunicar su decisión al Comité Ejecutivo Permanente para que quedara registro de la medida. Sin embargo, si cualquiera de las demás Partes Contratantes quería proveer dicho producto a la Parte que adoptó la medida, podía efectuar la reclamación correspondiente y, en caso de que no recibiera una respuesta satisfactoria, debía hacerlo del conocimiento del Comité, a fin de que la Parte Contratante no afectada considerara su revocación y restableciera el margen que alteró por causa de fuerza mayor, además de que este órgano formulaba las recomendaciones pertinentes. (58)

Para evitar tales alteraciones y sin perjuicio de poder aplicar las medidas restrictivas y retirar las concesiones en caso de que surgieran las cuatro situaciones mencionadas, las Partes Contratantes se comprometieron a no adoptar medida alguna que tendiera a reducir los márgenes de preferencia resultantes de las negociaciones de las listas nacionales, cuando dicha disminución afectara la eficiencia y el aprovechamiento de las concesiones. Acordaron restituir los márgenes de preferencia

(58) Resolución 53(II) de la Conferencia. Protección del Valor de las Concesiones. 19 de noviembre de 1962.

concesiones adicionales a los productos ya negociados o a otros. (59)

En este tema, al Comité Ejecutivo Permanente se le encargaron las tareas de hacer trabajos sobre los casos pendientes de restitución de márgenes de preferencia; formalizar los acuerdos a que llegaran las Partes Contratantes a este respecto; realizar estudios para especificar en qué circunstancias el decremento de los márgenes de preferencia y la adopción de prácticas administrativas, cambiarias, etc. afectaban la eficacia de las concesiones otorgadas en las listas nacionales; y tratar cualquier caso de restitución de los márgenes de preferencia y las situaciones que se generaban a su alrededor. (60)

Pese a estas instrucciones y compromisos, el incremento de los márgenes de preferencia y su restitución a los niveles establecidos, cuando eran disminuidos, no se completaron de acuerdo a lo esperado ni a lo convenido, por lo que el plazo de marzo de 1968 tuvo que ser prorrogado en varias ocasiones.

Al igual que en el retiro de concesiones, cualquiera modificación del margen de preferencia implantada por cualquiera Parte Contratante era dada a conocer al Comité Ejecutivo

(59) Resolución 186(IV-E) de la Conferencia. Restitución de Márgenes de Preferencia. 19 de julio de 1967.

(60) Resolución 224(VII) de la Conferencia. Restitución de Márgenes de Preferencia. 17 de diciembre de 1967; y Resolución 236(VIII) de la Conferencia. Restitución de Márgenes de Preferencia. 12 de diciembre de 1968.

Con el objeto de coadyuvar a estos propósitos, se consideró conveniente que el Comité Ejecutivo Permanente elaborara un proyecto de resolución que estableciera un régimen o programa gradual de eliminación de restricciones no arancelarias de cualquier tipo, incluso las administrativas, aplicadas por las Partes Contratantes a los productos incluidos en sus respectivas listas nacionales, contemplando la aplicación del principio de reciprocidad.

Como punto de apoyo al Comité Ejecutivo Permanente para diseñar el régimen gradual, se verificaron varias reuniones de un grupo de expertos gubernamentales, en el transcurso de 1971 y 1972, cuya finalidad fue:

"a) Proceder al reemplazamiento de las medidas de carácter no arancelario aplicadas por las Partes Contratantes a la importación de mercaderías, sobre la base de la información que proporcionaban los respectivos países y la Secretaría del Comité Ejecutivo Permanente; b) Establecer criterios para la caracterización de las restricciones no arancelarias; c) Llegar, con base en dichos criterios, a la identificación de las medidas referidas en el literal a), que encuadraran en el concepto de restricción no arancelaria; d) Precisar las restricciones no arancelarias que deberían eliminarse de conformidad con las disposiciones que constituían la estructura jurídica de la ALALC; y e) Proponer un anteproyecto de programa de eliminación de las

restricciones no arancelarias aplicadas a la importación de los productos incluidos en las listas nacionales". (61)

Aun cuando este programa gradual debió haberse completado a finales de 1968, prorrogándose la fecha de su entrega por varios años, y a pesar de la realización de las reuniones del grupo de expertos gubernamentales sobre la materia, no se llegó a su conclusión ni se conformó el proyecto de resolución, registrándose únicamente la compilación de informaciones aisladas e inconclusas.

Es menester reiterar que al igual que en los demás instrumentos del programa de liberación del intercambio para alcanzar la zona de libre comercio latinoamericana, los principios de reciprocidad, de compensación adecuada y de apoyo a los países de menor desarrollo económico relativo debían estar presentes en las negociaciones de las listas nacionales, así como la necesidad de que los productos incorporados en éstas cumplieran con los requisitos de origen, planteados en el punto 3.4.2.3. del Capítulo III sobre la Comisión Asesora de Origen.

-
- (61) Resolución 66(II) de la Conferencia. Eliminación de Restricciones. 19 de noviembre de 1962; Resolución 216(VII) de la Conferencia. Eliminación de Restricciones No Arancelarias. 14 de diciembre de 1967; Resolución 237(VIII) de la Conferencia. Eliminación de Restricciones No Arancelarias. 12 de diciembre de 1968; Resolución 253(IX) de la Conferencia. Eliminación de Restricciones No Arancelarias. 11 de diciembre de 1969; Resolución 275(X) de la Conferencia. Eliminación de Restricciones No Arancelarias. 4 de diciembre de 1970; y Resolución 287(XI) de la Conferencia. Eliminación de Restricciones No Arancelarias. 9 de diciembre de 1971.

3.1.1.3. Listas de Ventajas No Extensivas.

Como ya se indicó, al redactarse el Tratado de Montevideo se tuvieron en consideración las fuertes diferencias en cuanto al grado de desarrollo de los países Miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, razón por la cual se creó la categoría de país de menor desarrollo económico relativo, prevista en el Capítulo VIII del Tratado.

Al respecto, al Comité Ejecutivo Permanente se le encomendó realizar estudios para fijar las normas que permitieran determinar la condición de menor desarrollo económico relativo de una Parte Contratante, así como establecer criterios que coadyuvaran a adoptar las decisiones referentes al reconocimiento o término de tal condición y al otorgamiento o suspensión de ventajas específicas y, en su caso, a la cesación del carácter de extensivas de éstas. Tanto dichos estudios como las Partes Contratantes, para ceder la categoría de menor desarrollo económico relativo, debían tomar en cuenta los siguientes indicadores económicos, como elementos que pudieran ser utilizados para apreciar el grado de desarrollo económico en la aplicación del Capítulo VIII del Tratado de Montevideo:

"I. Indicadores para la calificación de menor desarrollo económico relativo:

"A) Fundamentales: producto nacional neto por habitante; producto nacional neto por sectores o actividades; relación

capital-producto y mano de obra-producto; inversión por habitante activo y proporción del ingreso que se destinaba a la inversión; distribución de la población económicamente activa por sectores o actividades; consumo por habitante de acero, hierro, vidrio, cemento, papel, ácido sulfúrico y otros productos que se estimaran representativos; y consumo de energía.

"B) Auxiliares: estructura del comercio exterior, incluyendo importaciones y exportaciones; relación de precios de intercambio con terceros países y con países de la zona; redes de transporte, especificando kilómetros por habitante; grado de alfabetización; número de camas de hospital por cada 1,000 habitantes; tasas de morbilidad y de mortalidad; y servicios de utilidad pública.

"II. Indicadores específicos para la aplicación de las medidas del Capítulo VIII del Tratado: balance de pagos; y consumo, producción e importación de artículos cuya producción nacional era de importancia básica para el desarrollo económico". (62)

Estos indicadores debían ser considerados en series cronológicas, en conjunto y en la mayor cantidad posible para apreciar el desarrollo relativo, comparando tal evaluación con la que resultara de la aplicación de los mismos indicadores a cada uno de los demás países de la región.

(62) Resolución 18(I) de la Conferencia. Reconocimiento de la Condición de País de Menor Desarrollo Económico Relativo. 11 de octubre de 1961.

Estos indicadores económicos sirvieron para estimar el desarrollo relativo de los países que pretendían invocar al Capítulo VIII del Tratado y la necesidad de las ventajas que pudieran ser dirigidas a cada país, atendiendo a sus características especiales y a su grado de desarrollo.

En este género quedaron integrados Bolivia, Paraguay, Ecuador y Uruguay. Para el caso de Bolivia, a través del Protocolo Núm. 5 al Tratado de Montevideo Sobre Tratamiento Especial a Favor de Bolivia y Paraguay, las Partes Contratantes declararon, en febrero de 1960, que este país se encontraba en condiciones para invocar a su favor los tratamientos especiales previstos en el Tratado de Montevideo para países de menor desarrollo económico relativo, posición que fue reiterada en el momento de la adhesión de Bolivia a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, en 1967. (63)

Para el caso de Paraguay, también a través del Protocolo Núm. 5 mencionado y por decisión reiterada en septiembre de 1961, los países Miembros atestiguaron que este país podía solicitar a su favor los tratamientos contemplados en el Tratado de Montevideo para países de menor desarrollo económico relativo, dados los problemas económicos y la situación en que estaba

(63) Protocolo Núm. 5 al Tratado de Montevideo Sobre Tratamiento Especial a Favor de Bolivia y Paraguay. op. cit.; y Resolución 175(VI) de la Conferencia. Reconocimiento de Bolivia Como País de Menor Desarrollo Económico Relativo. 16 de diciembre de 1966.

En el Capítulo VIII del Tratado de Montevideo se definían aquellas medidas que las Partes Contratantes debían de aplicar en favor de los países de menor desarrollo económico relativo para, por una parte, facilitar y coadyuvar al crecimiento de las economías de éstos y, por la otra, para que obtuvieran beneficios satisfactorios del proceso de integración.

Las medidas que se especificaban en el Tratado eran seis, una de las cuales tenía relación propiamente y ex profeso con las ventajas no extensivas y las cinco restantes con otras disposiciones para apoyar a los países de menor desarrollo económico relativo, mismas que se describirán una vez que se aborden las ventajas no extensivas.

El Artículo 32, Inciso a) del Tratado de Montevideo determinaba que las Partes Contratantes podían "autorizar a una Parte Contratante a conceder a otra Parte Contratante de menor desarrollo económico relativo dentro de la zona, mientras fuera necesario y con carácter transitorio, a los fines previstos, ventajas no extensivas a las demás Partes Contratantes, con la finalidad de estimular la instalación o la expansión de determinadas actividades productivas". (67)

Como se puede apreciar, aun cuando el término de listas de ventajas no extensivas no aparecía como tal en el Tratado de Montevideo, ya que éste sólo hacía referencia a las ventajas no

(67) Tratado de Montevideo 1960. op. cit.

extensivas y no a las listas de éstas, su definición se fue precisando conforme iban avanzando las negociaciones.

En este contexto y con esta salvedad, el tercer mecanismo implantado por la Asociación, con carácter auxiliar dentro del programa de liberación, dirigido exclusivamente a un grupo de países y no a la totalidad de ellos, para alcanzar el perfeccionamiento de la zona de libre comercio, fue la conformación de las listas de ventajas no extensivas.

Primeramente, para poder conceder ventajas no extensivas, y en general para poder poner en práctica las medidas establecidas en el Capítulo VIII del Tratado de Montevideo, era necesario que todas las Partes Contratantes reconocieran la condición de menor desarrollo económico relativo de los países que lo demandaban, basándose en lo anteriormente expuesto.

Así, las listas de ventajas no extensivas fueron cuatro, para Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay, y eran las nóminas de productos respecto de los cuales los países de menor desarrollo económico relativo solicitaban concesiones no extensivas a las demás Partes Contratantes, para las exportaciones de mercancías primarias e industriales originarias de sus países hacia la zona.

La lista de ventajas no extensivas de cada una de las Partes Contratantes de menor desarrollo económico relativo era presentada, vía el Comité Ejecutivo Permanente, y examinada por las demás Partes Contratantes, pudiendo cada una de éstas excluir aquellos productos a los que no podía otorgar ventajas cuando

causara un daño ponderable a sus intereses. Posteriormente, la lista de ventajas no extensivas, ya evaluada y considerada por las Partes Contratantes, era sometida a la apreciación multilateral durante los períodos de sesiones ordinarias de la Conferencia siguientes a la presentación de la misma, de lo cual debería de resultar ya una lista definitiva con las concesiones no extensivas correspondientes.

Finalmente, la lista de ventajas no extensivas era incorporada al Acta de Negociaciones y al Informe de los Resultados de las Negociaciones de la Conferencia de que se trataba. Cabe aclarar que dentro de la lista consolidada que elaboraba el Comité Ejecutivo Permanente, y como anexo a ella, de tiempo en tiempo y más bien esporádicamente, se publicaba un volumen que contenía las listas de ventajas no extensivas.

A diferencia de lo estipulado para las listas nacionales y para la lista común en que sus negociaciones deberían ser anuales, en las listas de ventajas no extensivas no se determinó una periodicidad para su análisis y negociación, fijándose únicamente que éstas podían ser ampliadas en el curso de los subsiguientes períodos de sesiones ordinarias de la Conferencia, pero siempre teniendo en cuenta que su vigencia estaba determinada a la duración del período de transición para el perfeccionamiento de la zona de libre comercio, período que al cumplirse expirarían las listas de ventajas no extensivas.

A los productos incorporados en las listas de ventajas no extensivas se les aplicaba la calificación de origen establecida según las normas y procedimientos adoptados por las Partes Contratantes para el comercio intrarregional, y que quedaron plasmados en la NABALALC. (68)

Las concesiones conferidas a los países de menor desarrollo económico relativo no impedían a las Partes Contratantes otorgantes a negociar ventajas para los mismos productos con las demás Partes, siempre y cuando no fueran de la misma magnitud.

Las listas de ventajas no extensivas no afectaban ninguno de los demás derechos y obligaciones de los países de menor desarrollo económico relativo, derivados del Tratado, especialmente los compromisos dispuestos sobre las reducciones de gravámenes y demás restricciones para las listas nacionales y para la lista común; el retiro de concesiones en las listas nacionales y en lista común; las cláusulas de salvaguardia o los casos en que se podían aplicar medidas restrictivas cuando aparecieran las cuatro circunstancias multicitadas; y las reglas relacionadas con las restricciones y el tratamiento a la importación de productos agropecuarios, con las disposiciones especiales sobre agricultura y con la disminución de las exportaciones de estos productos.

(68) Sobre cuestiones de origen ver lo expuesto en el punto 3.4.2.3. sobre la Comisión Asesora de Origen.

Cabe señalar que no existía ninguna regla de obligatoriedad para que las Partes Contratantes otorgaran concesiones a los países de menor desarrollo económico relativo, por lo que su inclusión en las listas de ventajas no extensivas era, por así llamarlo, algo gratuito, ocasionando que éstas fueran un tanto reducidas a nivel de productos incluidos y que en ellas no participaran todas las Partes Contratantes.

Las Partes Contratantes de menor desarrollo económico relativo, al invocar ventajas no extensivas, debían incluir en su solicitud correspondiente los siguientes elementos: la individualización de la o las ventajas pedidas; aquellos aspectos que permitieran estimar que las franquicias solicitadas eran indispensables para la Parte interesada y adecuadas para los fines que perseguía, como el desarrollo de un determinado sector productivo; la indicación del plazo de aplicación de las concesiones; los productos que eran objeto de las ventajas, la magnitud e impacto de éstas; y la determinación de las actividades productivas que se deseaba expandir e instalar a través de las concesiones no extensivas.

Por su lado, las Partes Contratantes, al autorizar las ventajas no extensivas a una Parte de menor desarrollo económico relativo, fijaban el plazo de vigencia de dicha autorización. Durante la vigencia, el país Miembro que concedía las ventajas no extensivas podía incluir los productos beneficiados con ventajas no extensivas en los otros instrumentos del programa de liberación, negociando el todo o parte de las franquicias de cada

producto con las demás Partes Contratantes, salvo que hubiera convenido con el país de menor desarrollo económico relativo no efectuar esa negociación por un período determinado. Sobre este último punto, el país Miembro interesado también debía estipular en su solicitud si las ventajas eran susceptibles de ser o no ser negociables y el plazo durante el cual se mantendría dicho carácter.

Las Partes Contratantes otorgantes podían prorrogar el plazo de vigencia de la autorización de las ventajas no extensivas, respecto de todas o algunas de ellas, si a su término subsistía la condición de país de menor desarrollo económico relativo y si los objetivos para los cuales fueron concedidas aún no se alcanzaban. La petición de la prórroga por la Parte de menor desarrollo económico relativo se presentaba en el período de sesiones ordinarias de la Conferencia inmediatamente anterior a la expiración del plazo acordado. En caso de que la autorización no fuera prorrogada al finiquitarse el plazo fijado, las ventajas se extendían automáticamente a las demás Partes Contratantes, en virtud del tratamiento expresado en el Artículo 18 del Tratado de Montevideo de la nación más favorecida, excepto cuando la Parte Contratante otorgante decidiera retirarlas o incorporar los productos a los demás instrumentos del programa de liberación, es decir, a las listas nacionales y a la lista común, específicamente.

Aquí cabe aclarar que las listas de ventajas no extensivas no se veían afectadas por el Artículo 18 del Tratado "Tratamiento

de la Nación Más Favorecida" -cuestión que se tocará más adelante-, y constituyan una excepción a éste, lo que trajo como consecuencia y propició que la Parte Contratante que daba las ventajas no extensivas pudieran otorgar y mantener las franquicias en las condiciones y plazos que estimara convenientes, pudiendo inclusive, como ya se mencionó, comprometerse con el país de menor desarrollo económico relativo a no retirar ni negociar ni afectar en ninguna forma el carácter extensivo de las mismas. (69)

Igualmente, las Partes Contratantes quedaron autorizadas para otorgar a los países de menor desarrollo económico relativo ventajas no extensivas para la colocación en los mercados de la zona de los saldos exportables de productos manufacturados originarios, en las condiciones y plazos que se establecieran, siempre que existiera una demanda real y potencial. Para ello, las Partes Contratantes de menor desarrollo económico relativo presentaban al Comité Ejecutivo Permanente las estadísticas que señalaran el volumen y el valor de tales saldos, órgano que daba o no la autorización correspondiente. Las Partes Contratantes ponían en vigor las ventajas no extensivas dentro de un plazo no mayor de 90 días, a partir de que se expedía la autorización. Una vez que expiraban los plazos y las

(69) Resolución 17(I) de la Conferencia. Aplicación de las Disposiciones del Capítulo VIII del Tratado. 11 de octubre de 1961.

condiciones, caducaban las ventajas no extensivas concedidas a los saldos. (70)

Para la ampliación de las listas de ventajas no extensivas se dio oportunidad a los países de menor desarrollo económico relativo para que las completaran en diversas fechas y se facultó al Comité Ejecutivo Permanente para que formalizara los acuerdos a que llegaran las Partes Contratantes con los países de menor desarrollo económico relativo, con relación al engrosamiento y modificación de las mismas. (71)

Para el cumplimiento de lo dispuesto en el Artículo 32, Inciso a), del Tratado de Montevideo, se dictaron las siguientes cinco directivas en la política de la Asociación con respecto a los países de menor desarrollo económico relativo.

Primera: Las concesiones debían ser eficaces y tener una magnitud tal que alentaran a los empresarios a invertir para crear nuevas industrias o ampliar las existentes y facilitarían el acceso a los mercados de la región.

(70) Resolución 107(IV) de la Conferencia. Saldos Exportables de los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo. 8 de diciembre de 1964.

(71) Resolución 270(X) de la Conferencia. Ampliación de las Listas de Ventajas No Extensivas (Inciso a) del Artículo 32 del Tratado). 4 de diciembre de 1970; Resolución 289(XI) de la Conferencia. Ampliación de las Listas de Ventajas No Extensivas (Inciso a) del Artículo 32 del Tratado). 9 de diciembre de 1971; y Resolución 119(V) de la Conferencia. Coordinación de los Trabajos Técnicos. 30 de diciembre de 1965.

Segunda: Las concesiones debían abarcar toda la gama de productos de un determinado sector o rama productiva, maximizando la utilización de los recursos naturales, ya que se consideró que si se procedía a desgravar sólo algunos de los productos comprendidos en las diferentes etapas de su elaboración, se obstaculizaba el completo aprovechamiento de los insumos empleados, ocasionando colateralmente efectos negativos sobre la producción, los costos y la competitividad.

Tercera: Las concesiones debían ser estables para cumplir con los objetivos de apoyo a los países de menor desarrollo económico relativo.

Cuarta: Las concesiones no extensivas debían contemplar, de una manera estricta, el mantenimiento de márgenes de preferencia adecuados.

Quinta: Otros estímulos para obtener mayores beneficios de las ventajas no extensivas fueron realizar estudios detallados del comportamiento de la oferta y la demanda en los mercados de los países de menor desarrollo económico relativo, así como sobre los elementos indispensables para instalar empresas, tales como equipos, materiales, mano de obra y disposiciones legales, por citar algunos. Para ello, se sugirió a las Partes Contratantes otorgar a los países de menor desarrollo económico relativo asistencia indirecta y directa. La primera significaba que las Partes Contratantes no estimularían en sus territorios inversiones en actividades previamente determinadas y sobre las

cuales habían acordado ventajas no extensivas para los países de menor desarrollo económico relativo. (72) La asistencia directa consistía en inducir la constitución de empresas multinacionales en los países de menor desarrollo económico relativo, con el aporte conjunto de empresarios de estos países y de las demás Partes Contratantes. Para concretizar esto, el Comité Ejecutivo Permanente realizó diversos análisis para determinar los estímulos a aplicar por los países en donde se iba a instalar una industria, los estímulos a otorgar por parte del resto de los países y los procedimientos para la utilización preferente de equipos, materiales y capitales zonales. (73)

Para los productos que conformaban las listas de ventajas no extensivas, el retiro de concesiones seguía el mismo procedimiento adoptado en las listas nacionales, con excepción de que no podían ser retiradas las franquicias no extensivas sino hasta que se cumpliera el período comprometido por la Parte Contratante otorgante, salvo que hubiera el consentimiento expreso del país de menor desarrollo económico relativo de que se tratara para hacerlo antes. Así, a las listas de ventajas no extensivas se adaptaba lo que en las listas nacionales se

- (72) Esta recomendación se derivó de estimar que si las Partes Contratantes, que poseían economías más dinámicas, estimulaban la implantación de actividades similares tanto en sus territorios como en los de los países de menor desarrollo económico relativo, se estaban desvirtuando los objetivos perseguidos con las ventajas no extensivas.
- (73) Resolución 157(VI) de la Conferencia. Directivas Básicas en la Política de la Asociación con Respecto a los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo. 10. de diciembre de 1966.

entendía como solicitud de retiro; reclasificación de los productos dentro de la NABALALC; modificaciones para corregir errores; aplicación de una adecuada compensación; presentación de fundamentos y antecedentes; casos en que no se consideraba retiro de concesiones; formulación de la solicitud de retiro a las Partes Contratantes y depósito de la misma en la Secretaría del Comité Ejecutivo Permanente, con su correspondiente plazo de entrega; manifestación escrita, en el respectivo período fijado, de ser Parte Contratante afectada; negociaciones en el período de sesiones ordinarias de la Conferencia; y circunstancias en que podían retirar las concesiones.

Por lo que hacía al valor de las concesiones y con miras a sustituir las importaciones extrarregionales, las listas de ventajas no extensivas debían contemplar el mantenimiento de márgenes de preferencia satisfactorios a favor de los países de menor desarrollo económico relativo, márgenes que se estipulaban no sólo en relación al tratamiento aplicado a la importación proveniente de terceros países, sino al tratamiento preferencial otorgado y acordado entre las demás Partes Contratantes tanto en las listas nacionales como en la lista común. Esto significaba que las reducciones de gravámenes a los productos incluidos en las listas de ventajas no extensivas eran mucho mayores que las concedidas entre los propios países Miembros y, por supuesto, a terceros países. Estos márgenes preferenciales debían ser incluidos por los países de menor desarrollo económico relativo en sus listas de ventajas no extensivas y en sus planillas de

negociaciones, de común acuerdo con las Partes Contratantes involucradas.

El margen de preferencia proveído a las listas de ventajas no extensivas podía ser modificado o reducido por la acción unilateral de la Parte Contratante otorgante de la concesión, por el decremento de las restricciones aplicadas a terceros países, por imponer ciertas prácticas de comercio exterior o por poner en marcha medidas económicas internas de cualquier índole.

A efecto de no alterar dicho margen de preferencia y teniendo presente que no podían implantar restricciones cuando aparecieran las situaciones manejadas en las listas nacionales -las cuales eran cláusulas de salvaguardia-, las Partes Contratantes asumieron el compromiso de no disminuir los márgenes y a no aplicar medidas que afectaran la eficacia y la utilización de las preferencias.

Pese a ello, se dieron alteraciones a los márgenes de preferencia de las listas de ventajas no extensivas, motivo por el cual se resolvió que las Partes Contratantes pondrían en vigor antes de agosto de 1967, fecha que después se prorrogó a marzo de 1968 y posteriormente a tiempo indefinido, los cambios introducidos a sus listas de ventajas no extensivas como consecuencia de la restitución de los márgenes de preferencia afectados con anterioridad a diciembre de 1966.

Las Partes Contratantes debían contemplar, en las fechas indicadas, la restitución de los márgenes de preferencia

alterados en perjuicio de los países de menor desarrollo económico relativo, resultado que no se obtuvo, basándose en el proceso siguiente: nivel de gravámenes establecido para la lista de ventajas no extensivas respectiva multiplicado por el nivel de gravámenes vigente para terceros países, dividiendo el resultado de esta multiplicación entre el nivel de gravámenes para terceros países en el momento de la negociación.

En caso de que se diera la restitución, pero que ésta fuera considerada insuficiente para restablecer la eficacia de las ventajas concedidas, las Partes Contratantes otorgante y afectada analizaban en forma bilateral esta situación, a fin de darle una solución benéfica, sobre todo para el país de menor desarrollo económico relativo.

Para la restitución de los márgenes de preferencia, las Partes Contratantes implicadas determinaban los mecanismos idóneos, incluyendo entre otros el otorgamiento de ventajas adicionales sobre productos ya negociados o sobre productos nuevos, a fin de solucionar tanto los casos de productos incluidos sólo en las listas de ventajas no extensivas para los que no existía un gravamen residual que permitiera la restitución proporcional como los casos de productos incorporados en las listas de ventajas no extensivas y al mismo tiempo en las listas nacionales, totalmente desgravados, ya que en estos casos no existía realmente un margen de preferencia para los países de menor desarrollo económico relativo.

En concatenación con lo anterior, cada país de menor desarrollo económico relativo presentaba al Comité Ejecutivo Permanente una lista con los productos incluidos en las listas nacionales con gravámenes residuales y en la lista de ventajas no extensivas correspondiente, totalmente desgravados, y cuyo margen de preferencia se veía afectado por la restitución "general" de márgenes de preferencia.

El Comité Ejecutivo Permanente estaba facultado para emitir sugerencias para proceder a la restitución de los márgenes de preferencia; analizar las solicitudes de los países de menor desarrollo económico relativo para el mantenimiento de los mismos; los casos pendientes de restitución de márgenes y las situaciones que se generaban en torno a éstos; protocolizar los acuerdos a que llegaran las Partes Contratantes involucradas; y fijar las circunstancias en que la disminución de los márgenes incidía en la eficacia de las concesiones. (74)

Adicionalmente a estas características propias para la restitución de márgenes de preferencia en las listas de ventajas no extensivas, se aplicaba a éstas el mismo criterio que aparecía en las listas nacionales.

(74) Resolución 187(IV-E) de la Conferencia. Restitución de Márgenes de Preferencia en las Listas de Ventajas No Extensivas. 19 de julio de 1967; Resolución 111(IV) de la Conferencia. Preservación de los Márgenes de Preferencia de los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo. 11 de diciembre de 1964; Resolución 236(VIII) de la Conferencia. op. cit.; Resolución 224(VII) de la Conferencia. op. cit.; y Resolución 53(II) de la Conferencia. op. cit.

Otro aspecto que estuvo íntimamente relacionado con los márgenes de preferencia fue el de la eliminación de restricciones arancelarias y no arancelarias. Sobre éstas, en las directivas básicas de la política de la Asociación respecto a los países de menor desarrollo económico relativo se determinó que las Partes Contratantes evitarían que las medidas restrictivas de carácter administrativo, cambiario y monetario impuestas por ellas mismas afectaran sus importaciones procedentes de los países de menor desarrollo económico relativo.

Dentro del proyecto de resolución, que se encomendó fuera elaborado por el Comité Ejecutivo Permanente, sobre el régimen o programa gradual de eliminación de restricciones no arancelarias, se debía incluir la supresión total de los gravámenes, incluso los administrativos y cambiarios, que entorpecieran las importaciones de los productos originarios de los países de menor desarrollo económico relativo, así como el establecimiento de tiempos de desgravación diferentes para estos países, en relación con las demás Partes Contratantes. (75) Pero como ya se mencionó, este proyecto de resolución no fue concluido.

-
- (75) Resolución 170(CM-I/III-E) del Consejo de Ministros. Programa de Liberación. 10 de diciembre de 1966; Resolución 194(CM-II/VI-E) del Consejo de Ministros. Medidas que Materialicen el Tratamiento Especial y Otorguen Consideración a los Problemas Específicos de Bolivia. 2 de septiembre de 1967; Resolución 66(II) de la Conferencia. op. cit.; Resolución 216(VII) de la Conferencia. op. cit.; Resolución 237(VIII) de la Conferencia. op. cit.; Resolución 253(IX) de la Conferencia. op. cit.; Resolución 275(X) de la Conferencia. op. cit.; y Resolución 287(XI) de la Conferencia. op. cit.

causar daños ponderables a sus economías, petición que fue aceptada. (76)

En septiembre de 1962, los países Miembros quedaron autorizados a otorgar a sus importaciones de productos originarios de Ecuador concesiones no extensivas por un plazo de ocho años, contados a partir del 1o. de enero de 1963, estipulando que, en el séptimo año, las Partes Contratantes debían decidir el tratamiento que se les iba a dar a las ventajas no extensivas al caducar los ocho años, ya fuera prorrogándolas con carácter no extensivo o extendiéndolas a las demás. Este plazo se prolongó primeramente hasta la finalización del período de transición y después por otro tiempo, acordándose que por tales prórrogas los tratamientos acordados en la lista de ventajas no extensivas no podían ser modificados desfavorablemente. Al respecto, los Ministros de Relaciones Exteriores recomendaron a las Partes Contratantes dar el más amplio cumplimiento a la Resolución 38(II) de la Conferencia, en la que se describía el trato especial para Ecuador por la aplicación de ventajas no extensivas. (77)

(76) Resolución 217(VII) de la Conferencia. Autorización a las Partes Contratantes para Otorgar a Bolivia Ventajas No Extensivas (Artículo 32, Inciso a) del Tratado de Montevideo). 14 de diciembre de 1967.

(77) Resolución 38(II) de la Conferencia. Tratamiento Especial para Ecuador por Aplicación del Artículo 32, Inciso a) del Tratado de Montevideo. 20 de septiembre de 1962; Resolución 98(IV) de la Conferencia. Prórroga del Plazo Acordado por Resoluciones 12(I) y 38(II) para las Concesiones Otorgadas a Productos Incluidos en la Lista Común. 8 de diciembre de 1964; Resolución 146(VI) de la Conferencia. Prórroga de los Plazos Establecidos en las

Para el caso paraguayo, se diseñó y aprobó un programa de estudios a realizarse en la Asociación a favor de este país, mismo que constaba de tres apartados: objetivos, términos de referencia y lista de productos.

Los objetivos del programa de estudios eran obtener mayores beneficios y una participación más activa en el proceso de integración latinoamericana, y contar con un mejor aprovechamiento de las ventajas no extensivas, metas que se consideraba posible alcanzar si se procedía a realizar estudios concretos sobre mercados, transporte, producción y comercialización de los productos de importancia estratégica para el desarrollo económico y social de Paraguay. Dichos estudios estuvieron orientados a tener un conocimiento de las posibilidades reales en cuanto a su producción y comercialización en la región. Los resultados de estos estudios sirvieron a la identificación de acciones futuras para una mayor utilización de las concesiones no extensivas otorgadas, además de que fueron la base para participar en los acuerdos de complementación, para detectar la factibilidad de localizar determinadas industrias zonales en su territorio y para negociar nuevas concesiones. Para la realización de estos estudios se podía solicitar el apoyo financiero del Banco Interamericano de Desarrollo, BID.

Resolución 98(IV) de la Conferencia. op. cit.;
Resolución 146(VI) de la Conferencia. op. cit.; y
RM/1-Resolución 18 de la Reunión de Ministros. op. cit.

Los términos de referencia se empleaban como una orientación para ejecutar los estudios, pudiendo introducirles o quitarles ciertos aspectos para los casos en que los estudios debieran abordar elementos particulares del producto de que se tratara.

Los términos de referencia se basaban para cada producto en un estudio de mercado, aspectos internos de la producción y la exportación, e identificación de actividades e industrias nuevas.

El estudio de mercado incluía la "descripción del producto (características técnicas y comerciales, normas de calidad, formas de presentación y campos de utilización); cuantificación de la demanda (series estadísticas de producción, importación, exportación y consumo, área o zona internas de mercado, fuentes de abastecimiento del mercado, productos similares o sustitutivos y previsiones de la demanda); características del mercado consumidor (destino y uso de los productos de bienes de capital, intermedios y de consumo, variaciones de la demanda de los diferentes tipos de productos, fluctuaciones estacionales en las compras, comparación con la tendencia de consumo y uso de los productos sustitutivos, y hábitos nacionales y regionales de consumo como zonas urbanas y rurales); precios y condiciones de pago (precios CIF, gravámenes, gastos de internación, precios al mayoreo y menudeo, variaciones de precios en años anteriores y condiciones de pago); transporte (medios de transporte, vías de posible utilización, distancias entre las vías y costo de transporte); acceso al mercado (tratamiento arancelario para

Paraguay, para otras Partes Contratantes y para terceros países, restricciones no arancelarias e impuestos internos); y circuitos de distribución y comercialización (compradores industriales, proveedores, mayoristas, entes públicos, almacenes, sistema de almacenamiento, organización de ventas, oficinas de compra en el exterior y nóminas de los principales abastecedores).

"El estudio de los aspectos internos de la producción y la exportación de cada producto tenía como metas definir las condiciones en que se desenvolvían estos dos rubros y plantear las perspectivas y proyecciones de la capacidad para responder a la demanda externa en calidad, cantidad y precios. Así, en estos aspectos se incorporaban la cuantía y estructura de la producción (series estadísticas de diez años, con cantidad y valor); destino de la producción (mercado interno y externo); establecimientos existentes (nómina de empresas y su localización, capacidad de producción, especialización y grado de integración de las mismas); maquinaria existente (capacidad, calificación de su estado y grado de obsolescencia); productividad de las empresas (eficiencia en la utilización de las instalaciones y maquinarias, y causas de la ineficiencia); mano de obra (personas ocupadas, calificación, remuneración, prestaciones sociales, habilidades empresariales y del personal); insumos (estructura, relaciones técnicas de producción, origen, abastecimientos de materias primas y energía eléctrica); costo de producción; financiamiento y organización; planes de

expansión y perspectivas; y exportaciones (cuestiones administrativas, institucionales y de política de exportación).

"La identificación de actividades e industrias nuevas de carácter dinámico se planteaba para que pudieran desempeñar un papel estratégico en el desarrollo económico. En una primera etapa se requería un análisis de la posibilidad técnica de su producción en el país, en base a recursos naturales existentes o potenciales o incluso utilizando insumos importados. Si los resultados del análisis eran positivos, se completaba con estudios de factibilidad económica". (79)

La lista de productos estaba integrada por maderas, aceites vegetales brutos o refinados, aceites esenciales, cemento y cal, productos de artesanía, jabón, frutas, legumbres y hortalizas, jugos, conservas, mermeladas y dulces de frutas, cueros vacunos, caña y alcohol, fibras de algodón, tabaco, prendas de vestir, yerba mate, azúcar, tejidos, pieles silvestres, calzados, queso y manteca, productos de mandioca, fibras vegetales suaves y largas, celulosa, papel y cartón, jugos y conservas de legumbres y hortalizas, vidrio, productos cerámicos, fertilizantes, leche, productos siderúrgicos, y productos químicos y petroquímicos.

Por lo que respecta al último caso de país de menor desarrollo económico relativo, en septiembre de 1967, se dio

(79) Resolución CEP/222 del Comité Ejecutivo Permanente. Programa de Estudios en Favor del Paraguay. 11 de diciembre de 1970.

autorización a las Partes Contratantes para que otorgaran a Uruguay, hasta el 31 de diciembre de 1972, fecha que se prorrogó hasta el 31 de diciembre de 1975 y luego a otra un tanto cuanto indefinida (80), concesiones no extensivas para la importación de productos originarios de este país, y cuya lista fue ampliada en los siguientes períodos de sesiones ordinarias de la Conferencia.

Sin embargo, el recibir un trato preferencial no implicó que se aplicaran a Uruguay las resoluciones adoptadas en beneficio de los países que anteriormente ya habían sido calificados de menor desarrollo económico relativo, ya que las listas de ventajas no extensivas se elaboraban a nivel individual, al incorporar única y exclusivamente productos de interés para la Parte Contratante de que se tratara. Así, los productos beneficiados por el tratamiento preferencial debían ser originarios de Uruguay y su lista de ventajas no extensivas debía incluir sólo aquéllos cuyos requerimientos eran propios de su país.

Lo que sí se aplicó a las concesiones no extensivas otorgadas por las Partes Contratantes a Uruguay, al igual que a Bolivia, Paraguay y Ecuador, fue la observancia de toda la reglamentación existente sobre retiro de concesiones y sobre

(80) Esta nueva fecha fue un tanto cuanto indefinida porque ya se había firmado el Protocolo de Caracas, que amplió el plazo para alcanzar la zona de libre comercio, lo que ocasionó que la nueva vigencia de las concesiones se condicionara a la ratificación por todas las Partes Contratantes de tal Protocolo. Esta misma situación se dio con los demás países de menor desarrollo económico relativo, Bolivia, Ecuador y Paraguay.

márgenes de preferencia en favor de países de menor desarrollo económico relativo.

En este contexto, los productos incluidos en las listas de ventajas no extensivas y los tratamientos acordados y concedidos por las Partes Contratantes a favor de Bolivia, Paraguay y Ecuador no fueron extendidos a Uruguay automáticamente, sino hasta que también aparecieran dichas mercancías en las negociaciones de su lista de ventajas no extensivas. Esto significaba que un producto, aunque estuviera en una lista de otro país de menor desarrollo económico relativo, podía incorporarse en la lista de ventajas no extensivas de Uruguay si se daba de antemano la negociación correspondiente, y siempre y cuando la concesión no creara situaciones de interferencia en las corrientes de comercio ya existentes y no afectara sustancialmente las posibilidades de desarrollo de ciertas actividades de interés prioritario para los otros países. Es por ello que, previamente a la formación de la lista de concesiones no extensivas de Uruguay, se realizaron las consultas pertinentes. (81)

(81) Resolución 204(CM-II/VI-E) del Consejo de Ministros. op. cit.; Resolución 212(VII) de la Conferencia. Aplicación de las Resoluciones 103(IV) y 111(IV) a las Concesiones No Extensivas en Favor del Uruguay. 14 de diciembre de 1967; y Resolución 260(IX) de la Conferencia. Prórroga de la Resolución 204(CM-II/VI-E). 11 de diciembre de 1969.

3.1.1.3.1. Otros Estímulos a los Países de
Menor Desarrollo Económico
Relativo.

Paralelamente a las listas de ventajas no extensivas, existían otros estímulos a favor de los países de menor desarrollo económico relativo, mismos que estaban contenidos igualmente en el Artículo 32 del Tratado y que se describen a continuación.

El Artículo 32, Inciso b), del Tratado de Montevideo establecía que las Partes Contratantes podían "autorizar a una Parte Contratante de menor desarrollo económico relativo dentro de la zona a cumplir el programa de reducciones de gravámenes y otras restricciones en condiciones más favorables, especialmente convenidas". (82)

A este respecto, el país de menor desarrollo económico relativo de que se tratara y las Partes Contratantes, a través de negociaciones, debían indicar específicamente la forma y la gradualidad con que la Parte de menor desarrollo económico relativo iba a cumplir los compromisos mínimos del programa de reducción de gravámenes de su lista nacional y de la lista común, señalando las etapas y los porcentajes en que satisfaría el programa. La gradualidad no podía extenderse más allá de doce

(82) Tratado de Montevideo 1960. op. cit.

años, excepto si las Partes Contratantes acordaban otro plazo por considerar que los resultados aún no eran alcanzados.

El Artículo 32, Inciso c), fijaba que las Partes Contratantes podían "autorizar a una Parte Contratante de menor desarrollo económico relativo dentro de la zona a adoptar medidas adecuadas a fin de corregir eventuales desequilibrios en su balance de pagos". (83)

En este caso, la Parte de menor desarrollo económico relativo debía hacer la demostración de la existencia o la eventualidad de un desequilibrio en su balanza de pagos, así como indicar las medidas que aplicaría para corregirlo. Es menester señalar que la autorización para imponer tales medidas podía ser otorgada por las Partes Contratantes si la aplicación de las disposiciones de las cláusulas de salvaguardia del Tratado en este aspecto no resultaban adecuadas para la corrección del desequilibrio.

El Artículo 32, Inciso d), estipulaba que las Partes Contratantes podían "autorizar a una Parte Contratante de menor desarrollo económico relativo dentro de la zona a que aplicara, cuando fuera necesario y con carácter transitorio, en forma no discriminatoria y mientras no significaran una reducción de su consumo habitual, medidas adecuadas con el objeto de proteger la producción nacional de productos incorporados al programa de

(83) *Ibidem.*

liberación que fueran de importancia básica para su desarrollo económico". (84)

Sobre este aspecto, el país de menor desarrollo económico relativo y las Partes Contratantes debían establecer la o las producciones nacionales que se pretendía proteger, las medidas para lograrlo y el plazo en que regirían, así como datos sobre el consumo, producción e importación de los productos referidos.

Sobre los Incisos a), b), c) y d) se hizo una nota aclaratoria y explicativa para evitar las dificultades que se presentaran en su interpretación, la cual decía que "el Artículo 32 del Tratado no constituía una excepción a las disposiciones generales del mismo. Sin embargo, particularmente los Incisos a) y b) de dicho precepto hacían excepción a lo dispuesto por el Tratado en sus Artículos 5 (reducciones de gravámenes) y 18 (tratamiento de la nación más favorecida), así como los Incisos c) y d) constituían una excepción a lo dispuesto en el Capítulo VI (Cláusulas de Salvaguardia). En consecuencia, los países de menor desarrollo económico relativo, sin perjuicio de las ventajas del Artículo 32 que les habían sido concedidas, al igual que las demás Partes Contratantes, gozarían de todos los derechos y estarían sujetos a todas las obligaciones que emanaban del Tratado". (85)

(84) *Ibidem*.

(85) Resolución 17(I) de la Conferencia. *op. cit.*

No obstante lo anterior, dichos Incisos no eran tanto excepciones a ciertos Artículos del Tratado, sino más bien eran complementarios y con condiciones más ventajosas y favorables para los países de menor desarrollo económico relativo, ya que éstos tenían concesiones más altas que las demás Partes Contratantes, para sus franquicias no se aplicaba el tratamiento de nación más favorecida, su participación en el programa de liberación era más gradual y escalonada, e imponían medidas más amplias y adicionales para corregir sus desequilibrios de balanza de pagos y para proteger su producción nacional.

El Artículo 32, Inciso e), determinaba que las Partes Contratantes podían "realizar gestiones colectivas en favor de una Parte Contratante de menor desarrollo económico relativo dentro de la zona, en el sentido de apoyar y promover, dentro y fuera de la zona, medidas de carácter financiero o técnico destinadas a lograr la expansión de las actividades productivas ya existentes o a fomentar nuevas actividades, especialmente las que tenían por objeto la industrialización de sus materias primas". (86)

En tanto, el Artículo 32, Inciso f), que estaba íntimamente relacionado con el punto anterior, disponía que las Partes Contratantes podían "promover o apoyar, según fuera el caso, programas especiales de asistencia técnica de una o más Partes Contratantes, destinados a elevar, en países de menor

(86) Tratado de Montevideo 1960. op. cit.

desarrollo económico relativo dentro de la zona, los niveles de productividad de determinados sectores de producción." (87)

Las gestiones colectivas y la promoción de programas especiales se realizaban a petición del país de menor desarrollo económico relativo o por sugerencia de los órganos de la Asociación.

Para poder detallar aún más estos estímulos y con el objeto de ayudar al crecimiento de las economías y de superar los desniveles económicos con respecto a los demás países Miembros, se aprobó un plan de operaciones y disposiciones especiales que las Partes Contratantes impusieron en favor de los países de menor desarrollo económico relativo y que involucraba a los Incisos e) y f) del Artículo 32.

Dentro de las operaciones especiales estaban la ayuda financiera y la ayuda técnica. (88)

La ayuda financiera se refería a que, por medio de préstamos u otros tratos especiales como suministros

(87) *Ibidem.*

(88) Para que cada uno de los países de menor desarrollo económico relativo se acogiera al plan, era necesario que también participara activamente mediante la elaboración de su propio programa de operaciones especiales que le permitiera acelerar su desarrollo económico, mismo que era sometido a estudio y acreditación del Comité Ejecutivo Permanente. Esto era así con el objeto de que dentro de las operaciones especiales se tomaran en cuenta tanto los ofrecimientos de las Partes Contratantes como los requerimientos de los países de menor desarrollo económico relativo.

concesionados y líneas de crédito, las Partes Contratantes de acuerdo a sus posibilidades podían prestar asistencia a cada uno de los países de menor desarrollo económico relativo para la ejecución de obras de infraestructura, mediante el suministro de maquinaria, equipo, herramienta e instalaciones; la formación de mano de obra calificada, a través del abastecimiento de equipo e instalaciones para talleres y escuelas agrícolas; la realización de estudios técnicos en las universidades y centros especializados, vía el aprovisionamiento de textos básicos, instalaciones y equipo; el financiamiento de importaciones de las Partes Contratantes de menor desarrollo desde la zona destinadas a las actividades básicas de producción de los países de menor desarrollo económico relativo, por medio del establecimiento de líneas de crédito, así como otros mecanismos especiales de crédito, dentro de los sistemas bancarios de las Partes Contratantes, con el propósito de facilitar el financiamiento de sus importaciones de productos de los países de menor desarrollo económico relativo; y la conformación de un fondo con aportes monetarios, a través de acuerdos financieros, para complementar los recursos de los bancos de fomento industrial de los países de menor desarrollo económico relativo.

La ayuda técnica de las Partes Contratantes estaba orientada a proveer expertos, técnicos y profesores para que desarrollaran actividades en los países de menor desarrollo económico relativo; conceder becas para la formación de técnicos, obreros calificados y administradores de empresas en

los centros de capacitación de las Partes Contratantes; preparar y ejecutar proyectos específicos como obras de ingeniería, programas de sanidad animal y vegetal, irrigación, drenaje, urbanización rural, colonización agrícola, reforestación, etc.; y estudiar los mercados, detectar industrias con fines de integración y promover su ubicación en los países de menor desarrollo económico relativo.

Estas operaciones especiales de las Partes Contratantes eran complementarias y no sustitutivas de las fuentes de asistencia técnica o financiera que cada país de menor desarrollo económico relativo pudiera obtener de organismos internacionales.

Para las medidas especiales se encomendó al Comité Ejecutivo Permanente: estudiar y aprobar las gestiones colectivas ante organismos internacionales de crédito como el Banco Interamericano de Desarrollo, BID, y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, BIRF, en apoyo a las solicitudes financieras o técnicas presentadas o que fueran a ser presentadas a tales entidades por los países de menor desarrollo económico relativo para expandir sus actividades productivas y para financiar sus exportaciones; analizar y presentar las solicitudes de estos países para el mantenimiento de los márgenes de preferencia; y elaborar estudios y tomar las medidas necesarias para aplicar todos los compromisos del Artículo 32, especialmente sobre la identificación de industrias que produjeran bienes de exportación destinados al mercado regional y que pudieran ubicarse en los países de menor desarrollo económico

relativo, así como el régimen de desgravaciones que permitiera su instalación y asegurara su buen desempeño. (89)

Las Partes Contratantes podían autorizar el otorgamiento simultáneo o en diferentes etapas del proceso de integración, al país de menor desarrollo económico relativo de que se tratara, de una, algunas o todas las ventajas previstas en el Artículo 32 del Tratado.

Asimismo, las Partes Contratantes tenían la facultad de suspender, a petición de una o más de ellas, cualquier autorización concedida para la aplicación del Artículo 32 cuando se acordara anular el reconocimiento de país de menor desarrollo económico relativo, comprobando que ya no existía tal condición, y cuando se demostrara la terminación de las circunstancias especiales que habían fundamentado el otorgamiento de las ventajas.

Cabe señalar que además de las seis directivas de la política de la Asociación con respecto a los países de menor desarrollo económico relativo -mencionadas cuando se trató el tema de las ventajas no extensivas por ser aplicables a éstas y

(89) Resolución 74(III) de la Conferencia. Aplicación del Capítulo VIII del Tratado. Plan de Operaciones y Medidas Especiales en Favor de los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo. 21 de noviembre de 1963; Resolución 105(IV) de la Conferencia. Financiamiento de las Exportaciones de los Países Calificados como de Menor Desarrollo Económico Relativo. 8 de diciembre de 1964; y Resolución 108(IV) de la Conferencia. Establecimiento de Mecanismos Especiales de Crédito en Favor de los Países Calificados como de Menor Desarrollo Económico Relativo. 8 de diciembre de 1964.

que versaban sobre la eficacia de las concesiones, la inclusión de todo un sector o una rama productiva en las concesiones, la estabilidad de éstas, los márgenes de preferencia de las franquicias, otros estímulos para la mejor utilización de las ventajas no extensivas y la eliminación de restricciones-, también dicha política incluyó otras cuatro directivas básicas que tenían relación con los demás Incisos del Artículo 32 del Tratado de Montevideo.

La primera estipulaba que dado que la aplicación no discriminada de las medidas restrictivas o cláusulas de salvaguardia por las Partes Contratantes, sin tomar en cuenta los objetivos perseguidos y la débil estructura económica de los países de menor desarrollo económico relativo, ocasionaba perjuicios a la aspiración de lograr un desarrollo económico equitativo, era necesario que tal aspecto no discriminatorio se superara y no se sumara como un nuevo elemento de incertidumbre sobre las inversiones.

Esto significaba que los países de menor desarrollo económico relativo y en general otros países de la región no invertían en los primeros, porque en virtud de que las Partes Contratantes imponían medidas restrictivas por igual y no en forma discriminatoria, esto para favorecer a los países de menor desarrollo económico relativo, sus productos resultantes de tal inversión se veían obstaculizados al ingresar a los mercados regionales y, por tanto, generaban incertidumbre para los inversionistas.

La segunda fijaba que debía darse una alta prioridad a los estudios que realizaba la Asociación tendientes a instalar las industrias, con facilidades de acceso a los mercados regionales, en cada uno de los países de menor desarrollo económico relativo. Esta directiva era complementaria de la anterior.

La tercera contemplaba un trato preferencial de las Partes Contratantes en cuanto a las disposiciones en materia crediticia para estimular y posibilitar sus compras de productos de los países de menor desarrollo económico relativo. Esta directiva estaba íntimamente relacionada con el plan de operaciones y medidas especiales.

La cuarta y última directiva básica establecía que la reciprocidad podía ser exigida en la medida en que los países de menor desarrollo económico relativo aprovecharan efectivamente las concesiones que les otorgaban, teniendo en cuenta la necesidad de propiciar su crecimiento y asegurar el desarrollo armónico de la región. Pese a que éste era un principio que no debía dejar de observarse, la única excepción se dio para Bolivia, permitiéndole no utilizar de inmediato las concesiones otorgadas, dada su situación productiva ineficiente, hasta después de 1968, cuando ésta se recuperara por lo menos a los niveles mínimos de productividad.

Otro instrumento que se puso en marcha para apoyar el crecimiento de los países de menor desarrollo económico relativo y para colocar en sus territorios de industrias con proyección

regional, fue la creación en 1965 de un grupo de estudio con carácter permanente. Su objetivo primordial estaba orientado a recabar información, y realizar investigaciones para identificar industrias y concretar proyectos específicos que pudieran establecerse en los países de menor desarrollo económico relativo, a fin de que participaran activamente en el proceso de integración de la región. Como derivación de este objetivo y como una meta también, el grupo de estudio permanente apoyaba y asesoraba a los países de menor desarrollo económico relativo en el aprovechamiento de las oportunidades que ofrecía el mercado zonal en cuanto a la instalación de industrias.

En virtud de que de este grupo de estudio permanente emanaron resultados altamente positivos, se encomendó a la Secretaría Ejecutiva que constituyera dentro de su organización, con el apoyo de organismos asesores regionales, una unidad operativa de carácter técnico para asistir a los países de menor desarrollo económico relativo en el análisis y determinación de las posibilidades que les brindaba la región, y en la aplicación óptima de las medidas otorgadas a su favor. Dicha unidad operativa técnica empezó a funcionar en 1968. Para dar cumplimiento a esta instrucción, la Secretaría preparó un informe que establecía las bases y los mecanismos necesarios para formalizar acuerdos tendientes a asegurar la participación

efectiva de los países de menor desarrollo económico relativo en los mercados de las demás Partes Contratantes. (90)

3.1.1.4. Acuerdos de Complementación Industrial.

El cuarto instrumento que el Tratado de Montevideo contempló, pero con carácter auxiliar dentro del programa de liberación, para lograr en principio una zona de libre comercio y posteriormente un mercado común latinoamericano, fue la suscripción de acuerdos de complementación industrial o por sectores. Estos acuerdos de complementación formaban parte de una estrategia global de política de complementación e integración económicas de la Asociación.

La estrategia global, como objetivo fundamental del Tratado, estaba orientada a promover en forma armónica el desarrollo económico-social de las Partes Contratantes, asegurar condiciones equitativas de competencia entre las mismas y propiciar la integración y la complementación de sus economías, particularmente en el rubro de la producción industrial, comprometiéndose a armonizar sus regímenes de importación y exportación, así como los tratamientos aplicados a los capitales, bienes y servicios procedentes de fuera de la región.

(90) Resolución CEP/106 del Comité Ejecutivo Permanente. Tareas del Grupo de Estudio Permanente para Países de Menor Desarrollo Económico Relativo. 11 de noviembre de 1966; y Resolución 195(CM-II/VI-E) del Consejo de Ministros. Creación de una Unidad Operativa Técnica dentro de la Secretaría para Asistir a los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo. 2 de septiembre de 1967.

En la política zonal de desarrollo industrial que se formuló, debía considerarse a la complementación industrial como un mecanismo de primer orden para el armónico crecimiento económico de la región (91), lo que no significaba que fuera necesario tener un cierto grado de desarrollo en un determinado sector para proceder a la complementación del mismo con las demás Partes Contratantes, sino por el contrario propiciar su desarrollo a través de la propia complementación.

Dentro de esta política zonal, el Capítulo III del Tratado de Montevideo estipuló dos maneras para intensificar la integración y la complementación referida. La primera hacía referencia a que las Partes Contratantes debían realizar esfuerzos para promover una gradual y creciente coordinación de sus respectivas políticas de industrialización, a través de apoyar entendimientos entre los sectores económicos interesados. Estas reuniones de representantes de los sectores de producción también eran auspiciadas por el Comité Ejecutivo Permanente y asesoradas por expertos de las Partes Contratantes y de los órganos especializados del Consejo Interamericano Económico y Social, CIES, y la Comisión Económica para América Latina, CEPAL.

(91) La política zonal de desarrollo industrial no sólo contempló la complementación industrial propiamente dicha y los acuerdos sobre ésta, sino que además abarcó, como ya se mencionó en la Comisión Asesora de Desarrollo Industrial, los problemas de desarrollo industrial, el aprovechamiento del mercado, el uso de los recursos, la distribución de los beneficios, la interdependencia entre los diversos sectores de la producción, las industrias de carácter zonal, la programación del desarrollo industrial y las condiciones de competencia.

Estas reuniones empresariales tenían como finalidades: hacer un examen cuidadoso y pormenorizado del sector tratado en cuanto a producción, exportación, importación, consumo, costos de las materias primas, de productos intermedios y de otros factores de producción, tratamiento arancelario y cambiario aplicado a los productos del sector, y programas y proyectos de expansión del mismo; analizar las posibilidades de incluir los productos del sector en el programa de liberación o en los acuerdos de complementación; y establecer un programa de las reuniones del sector de que se tratara. (92)

La segunda estaba relacionada con la celebración, entre los países Miembros, de acuerdos de complementación por sectores industriales, identificando aquéllos que pudieran ser objeto de acuerdos y en los que hubieran posibilidades reales de participación de los diversos países.

Una tercera opción fue dada por las Resoluciones 100(IV) de la Conferencia y CEP/98 del Comité Ejecutivo Permanente, en las que se establecía que se efectuarían otras formas de complementación en la producción industrial, aparte de las dos mencionadas, formas que deberían ser definidas antes del 30 de junio de 1967 por la Secretaría y el propio Comité, y que no ocurrió. (93)

(92) Tratado de Montevideo, op. cit. y Resolución 55(II) de la Conferencia. Reunión de Representantes de Sectores de la Producción de la Zona. 19 de noviembre de 1962.

(93) Resolución 100(IV) de la Conferencia. op. cit.; Resolución RM/I-Resolución 16 de la Reunión de Ministros.

Con esta óptica, los acuerdos de complementación propiamente dichos y objeto de estudio de este apartado, eran aquellos acuerdos a través de los cuales se daba la complementación, cuando dos o más países Miembros se coordinaban para la fabricación de un determinado producto, en donde cada uno de ellos producía alguna o algunas partes específicas del mismo, para que después, por medio del intercambio comercial, se integrara el producto final.

Antes de abordar las normas y procedimientos que estuvieron vigentes para los acuerdos de complementación, dados en 1964, cabe señalar que anterior a esta fecha se dispuso que las reducciones y la liberación resultantes de los acuerdos se incorporarían a las listas nacionales de los países participantes, con carácter irrevocable, y en caso de que la participación fuera unánime se incluirían automáticamente en la lista común. Posteriormente, en 1962, se dio una nueva reglamentación que mantuvo la obligación de incluir los productos negociados en los acuerdos de complementación en las listas nacionales, pero no se obligó a incorporarlos en la lista común, aun cuando participaran todos los países Miembros. En estas dos reglamentaciones se determinaba la extensión de las concesiones negociadas en los acuerdos a las demás Partes Contratantes, por

Calendario para el Programa de Acción de la Resolución 100(IV). 6 de noviembre de 1965; Resolución 142(V) de la Conferencia. Calendario para el Programa de Acción de la Resolución 100(IV). 30 de diciembre de 1965; y Resolución CEP/98 del Comité Ejecutivo Permanente. op. cit.

la vía de la implantación de la cláusula de la nación más favorecida.

Dado que esto no estimuló la concertación de acuerdos, el reglamento de éstos sufrió una nueva modificación, la cual fue la que rigió en las negociaciones, y que estuvo relacionada con la aceptación de que los resultados de las negociaciones no se extendieran a la Partes Contratantes no participantes -siendo así una excepción a la cláusula de la nación más favorecida-, salvo que mediara una adecuada compensación, situación en la que no se incluía a los países de menor desarrollo económico relativo, los cuales recibirían las concesiones sin tener que otorgar compensación alguna. De esta forma, cesó también la obligación de introducir las franquicias en las listas nacionales, y la liberación comercial que se lograra en los acuerdos de complementación dejó de ser calculada y tomada en cuenta para el cumplimiento de las obligaciones establecidas con respecto al lograr rebajas de gravámenes del 8% anual.

Con esta aclaración, las normas y procedimientos para la suscripción de los acuerdos de complementación fueron definidos en diciembre de 1964 por la Conferencia de las Partes Contratantes, en su Cuarto Período de Sesiones Ordinarias.

Los objetivos de los acuerdos de complementación fueron:

- a) acelerar el programa de liberación de gravámenes y restricciones de los productos industriales;
- b) facilitar la inclusión en el programa de liberación de aquellos productos que

no formaban parte del comercio intrarregional; c) crear condiciones propicias para fomentar las inversiones tendientes a agilizar el desarrollo económico y social, elevar el empleo y mejorar el aprovechamiento de los recursos zonales; d) utilizar al máximo los factores de producción disponibles del sector de que se tratara; e) armonizar los planes de desarrollo en el sector respectivo; f) propiciar programas de integración sectorial en donde las Partes Contratantes lo establecieran; g) contribuir a disminuir o por lo menos atenuar las diferencias en los niveles de desarrollo económico de los países de la región; h) considerar especialmente la situación de los países de menor desarrollo económico relativo y asignarles oportunidades para una adecuada participación en los acuerdos de complementación; i) estimular la complementación entre actividades industriales que cubrieran el abastecimiento de las necesidades de la región; y j) proteger condiciones equitativas de competencia para inducir e incrementar la productividad industrial, mejorar la calidad, disminuir los precios y facilitar la colocación de los productos zonales en el mercado internacional. (94)

(94) Resolución 15(I) de la Conferencia. Normas y Procedimientos para los Acuerdos de Complementación. 11 de octubre de 1961; Resolución 16(I) de la Conferencia. Acuerdos de Complementación. 11 de octubre de 1961; Resolución CEP/19 del Comité Ejecutivo Permanente. Modifica la Resolución 16(I) sobre los Acuerdos de Complementación. 20 de julio de 1962; Resolución 48(II) de la Conferencia. Normas y Procedimientos para los Acuerdos de Complementación. 19 de noviembre de 1962; Resolución 99(IV) de la Conferencia. Normas y Procedimientos para los Acuerdos de Complementación. 8 de diciembre de 1964.

El contenido de los acuerdos de complementación debía encerrar obligatoriamente normas que regularan el programa de liberación que regiría para los productos del sector de que se tratara, incorporando cláusulas destinadas a coordinar y otorgar tratamientos diferenciales a las materias primas y a las partes complementarias empleadas en la fabricación de tales productos.

En dicho programa de liberación de los acuerdos de complementación se debía individualizar los productos comprendidos, de conformidad con las especificaciones y codificación de la NABALALC; establecer la forma como serían eliminados los gravámenes y restricciones de los productos, en donde el ritmo de liberación podía ser diferente para cada uno de los países involucrados y para cada una de las mercancías comprendidas; preservar los márgenes de preferencia para los productos; y señalar los requisitos de origen a que estarían sujetos tales productos.

Los acuerdos de complementación debían contener una cláusula sobre la adhesión, que permitiera a las demás Partes Contratantes participar en él en el momento que lo decidieran.

Los acuerdos de complementación debían incorporar disposiciones relacionadas con la concordancia entre los diversos países involucrados sobre el trato aplicado a las importaciones provenientes de terceros países de los productos comprendidos en el sector de que se tratara, las materias y las partes complementarias para su elaboración; la coordinación de

programas y estímulos gubernamentales para agilizar la complementación industrial sectorial y conciliar los tratamientos a los capitales y servicios de dentro y fuera de la región; y la reglamentación que impidiera poner en marcha prácticas desleales de comercio.

Los acuerdos de complementación también debían o podían contener artículos referentes a la irrevocabilidad de las concesiones o la reglamentación para el retiro de las mismas; al tratamiento especial aplicado a los países de menor desarrollo económico relativo, lo que significaba que, al igual que en los otros instrumentos, éstos al participar o no en un acuerdo de complementación debían beneficiarse por ventajas no extensivas a las demás Partes Contratantes concurrentes; al trato que se aplicaría a los países de mercado insuficiente; a los procedimientos para solucionar controversias; y a la administración del acuerdo.

Los acuerdos de complementación, asimismo, debían tener disposiciones sobre su denuncia, contemplando sus formalidades, el término y cuando comenzaba a surtir efecto, y consecuencias de la denuncia en cuanto al programa de liberación y a los derechos y obligaciones que se derivaban de los acuerdos. (95)

Las negociaciones para concertar los acuerdos de complementación seguían el siguiente proceso. Primeramente, la concertación de los acuerdos podía ser sugerida por las Partes (95) *Ibidem*.

Contratantes interesadas o por las reuniones sectoriales de empresarios. Dado que de éstas surgieron varias propuestas de acuerdos, se recomendó a los países Miembros tramitarlos y perfeccionarlos con la mayor celeridad posible. (96)

Independientemente del origen para el surgimiento de los acuerdos, las Partes Contratantes que pretendían suscribir acuerdos de complementación debían enviar una comunicación al Comité Ejecutivo Permanente, a través de sus Representantes Permanentes en la Asociación, anexando información completa sobre las bases de los acuerdos. El Comité a su vez comunicaba a las demás Partes Contratantes la intención de concertar los acuerdos, en virtud de que las negociaciones estaban abiertas a la participación de todos los países Miembros interesados en los programas de complementación.

Las negociaciones se iniciaban cuarenta y cinco días después de la fecha de recepción de la comunicación por parte del Comité, pudiéndose ampliar dicho plazo por solicitud de alguna de las Partes Contratantes, pero no más de sesenta días suplementarios. Sin embargo, estos períodos no eran obligatorios, ya que podían ser reducidos, eliminados o prolongados por decisión del Comité, siempre que hubiera el voto afirmativo de por lo menos dos tercios de las Partes Contratantes y sin voto negativo.

(96) Resolución 128(V) de la Conferencia. Acuerdos de
Complementación. 30 de diciembre de 1965.

Entre la fecha de la comunicación y el inicio de las negociaciones, el Comité Ejecutivo Permanente analizaba la información proporcionada y la complementaba con los estudios técnicos para mejorar el material que se presentaba a las Partes Contratantes. Adicionalmente, efectuaba una evaluación de las posibilidades de participación de las restantes Partes Contratantes, formulaba las recomendaciones que estimaba conveniente y solicitaba, en caso de ser necesario, documentación adicional a las Partes Contratantes patrocinadoras de los acuerdos, por así llamarlas.

En las negociaciones encaminadas a concertar los acuerdos, al igual que en los propios acuerdos de complementación, las Partes Contratantes debían considerar la situación de los países de menor desarrollo económico relativo y las condiciones de producción de la región, particularmente las de los países de mercado insuficiente. Sobre los países de menor desarrollo económico relativo se estipuló que el Comité Ejecutivo Permanente, con la asesoría técnica de la Comisión Asesora de Desarrollo Industrial, diseñaría fórmulas que facilitaran y procuraran la participación de estos países en la concertación de la mayoría de los acuerdos de complementación que se establecieran, para lo cual dicha Comisión Asesora estableció un grupo de estudio. (97)

(97) Resolución 192(CM-II/VI-E) del Consejo de Ministros. Acuerdos Sectoriales de Complementación Industrial Procurando la Participación de los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo. 2 de septiembre de 1967; y Resolución CEP/50 del Comité Ejecutivo Permanente.

Concluidas las negociaciones, los acuerdos de complementación se mostraban en protocolos suscritos por los plenipotenciarios debidamente acreditados por las Partes Contratantes. Inmediatamente después de ser signados, los acuerdos de complementación eran sometidos al Comité, el cual resolvía sobre su compatibilidad con los principios y objetivos generales del Tratado de Montevideo, resolución que debía ser expedida dentro de los treinta días siguientes, contados a partir de la fecha de recepción de los acuerdos respectivos.

Así, los acuerdos de complementación correspondientes sólo podían entrar en vigor posteriormente de que se hubiera declarado la mencionada compatibilidad y su vigencia estaba limitada a la duración del período de transición. La Secretaría del Comité Ejecutivo Permanente era la depositaria de los mismos, órgano que remitía copias a todas las Partes Contratantes.

Aun cuando ya estuvieran suscritos, los acuerdos de complementación estaban abiertos a la adhesión de las demás Partes Contratantes, la cual era formalizada una vez que se realizaban las negociaciones pertinentes y mediante protocolo signado entre las Partes Contratantes participantes y la Parte adherente, y depositada en la Secretaría. La Parte Contratante, que manifestaba su intención de adherirse a los acuerdos de complementación, iniciaba las negociaciones después de treinta días y antes de ciento veinte días de haber comunicado su interés

Funciones de la Comisión Asesora de Desarrollo Industrial.
21 de julio de 1964.

al Comité Ejecutivo Permanente, es decir, las negociaciones deberían de darse en noventa días.

Las obligaciones para la Parte Contratante adherente tenía como límite los compromisos acumulados durante el período transcurrido desde la entrada en vigor de los acuerdos para la Parte Contratante que más responsabilidades hubiera asumido, pero siempre teniendo en cuenta la situación de los países de menor desarrollo económico relativo y de mercado insuficiente.

En caso de que se planteara un conflicto respecto a la interpretación de las condiciones para que los acuerdos de complementación entraran en vigencia para la Parte Contratante adherente, ésta podía someter el caso al Comité, el cual conciliaba las posiciones en base a los intereses mutuos.

Las Partes Contratantes que no participaban en los acuerdos de complementación sólo se beneficiaban de las concesiones pactadas entre las Partes involucradas en los acuerdos, mediante el otorgamiento de una adecuada compensación. La excepción a esta regla fue que todos los beneficios de los acuerdos de complementación se extendían automáticamente, sin la cesión de compensaciones, a los países de menor desarrollo económico relativo, independientemente de negociaciones o adhesión a los mismos. (98)

(98) Resolución 15(I) de la Conferencia. op. cit.; Resolución 16(I) de la Conferencia. op. cit.; Resolución CEP/19 del Comité Ejecutivo Permanente. op. cit.; Resolución 48(II) de la Conferencia. op. cit.; y Resolución 99(IV) de la Conferencia. op. cit.

La vinculación entre los acuerdos de complementación y el programa de liberación del Tratado -específicamente con la lista común y las listas nacionales- radicaba en que aquéllos eran un mecanismo auxiliar de éste al conceder concesiones adicionales y, por tanto, también estaban limitados por el período de doce años para su perfeccionamiento y desgravación total de los sectores de los que se tratara.

Sobre la ejecución de los acuerdos de complementación, las Partes Contratantes participantes de los acuerdos informaban periódicamente sobre el funcionamiento de los mismos al Comité, el cual presentaba la información a los períodos de sesiones ordinarias de la Conferencia, pudiendo los países Miembros no participantes solicitar documentación adicional sobre su desenvolvimiento.

Cuando se producían situaciones anormales en la operación de los acuerdos de complementación, especialmente aquellas creadas por la aplicación de medidas que causarían o amenazarían causar perturbaciones en su buen desempeño, las Partes Contratantes involucradas podían recurrir a los órganos de la Asociación para que se adoptaran las soluciones que correspondieran.

Asimismo, si por la puesta en marcha de los acuerdos de complementación se registraban desniveles acentuados y más o menos permanentes en el desarrollo industrial de las Partes Contratantes, participantes o no, obstaculizando por ello el

crecimiento económico armónico perseguido, la Parte Contratante afectada podía solicitar al Comité Ejecutivo Permanente la corrección de tales desniveles, a través de la implantación de ciertas medidas. (99)

Una vez signados y puestos en marcha los acuerdos de complementación, éstos podían ser objeto de cambios y correcciones. Para tal efecto, se facultó al Comité Ejecutivo Permanente a introducir ajustes en los mismos, siempre y cuando se derivaran de las enmiendas realizadas periódicamente a la NABALALC y que trajeran como consecuencia una nueva clasificación y codificación de los productos dentro de la Nomenclatura Arancelaria; de las modificaciones en los regímenes de gravámenes de las Partes Contratantes; y de los errores de máquina -dactilografía-, de copia o de otras situaciones similares. Para llevar a cabo estos ajustes era necesario que no se afectaran las concesiones otorgadas y que se comprobara tanto el surgimiento de tales circunstancias como la procedencia de los ajustes.

Las solicitudes para efectuar un ajuste en los acuerdos de complementación eran formuladas de oficio o de parte al Comité Ejecutivo Permanente, quien las transmitía a los Gobiernos participantes en los acuerdos, previo informe de la Secretaría Ejecutiva. Posteriormente, las Partes Contratantes participantes en los acuerdos analizaban las situaciones planteadas y, dentro

(99) *Ibidem.*

de un plazo de sesenta días contados a partir de la fecha en que recibían la comunicación del Comité, emitían un informe a este órgano en el que proponían los ajustes que estimaban necesarios.

El Comité Ejecutivo Permanente, en el transcurso de los treinta días siguientes de recibir el informe de las Partes Contratantes participantes, resolvía sobre la conveniencia o no de aplicar los ajustes y comunicaba su decisión a los países Miembros participantes para su inmediata observación. Finalmente, el Comité presentaba un informe en el período de sesiones ordinarias de la Conferencia siguiente a la fecha de su determinación, a fin de incorporar los ajustes en el Acta Final de Negociaciones de la Conferencia. (100)

Aparte de la intervención del Comité Ejecutivo Permanente y de la Secretaría, la Comisión Asesora de Desarrollo Industrial tenía ingerencia en la formulación de propuestas para signar acuerdos de complementación. Sin embargo, dado que la escasez de recursos en los órganos de la Asociación impedía elaborar estudios que cubrieran todos los sectores industriales, los elementos disponibles fueron concentrados a la investigación sobre la integración de aquellos sectores considerados prioritarios e importantes.

(100) Resolución 238(VIII) de la Conferencia. Ajustes en los Acuerdos de Complementación. 12 de diciembre de 1968; y Resolución CEP/175 del Comité Ejecutivo Permanente. Ajustes en los Acuerdos de Complementación. 6 de mayo de 1969.

En este sentido, la Comisión Asesora se abocó al análisis de las ramas siderúrgica, industrias derivadas del petróleo, y papel y celulosa, creando para ello un grupo de estudio permanente por cada uno de estos sectores. Estos grupos de estudio propusieron la conveniencia y necesidad de concertar acuerdos de complementación en estas ramas industriales y en los sectores de fertilizantes; resinas, lacas, plásticos, plastificantes y estabilizadores; pigmentos, anilinas, colorantes y secantes; pesticidas; y fibras sintéticas y artificiales. Cabe señalar que no todas estas propuestas se llevaron a cabo, realizándose sólo algunas. (101)

Tomando como base lo anteriormente expuesto y que todos y cada uno de los acuerdos de complementación debían contemplar la totalidad de las características mencionadas, a continuación se hace una descripción de los veinticinco acuerdos de complementación industrial establecidos en el marco de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y cuyas peculiaridades fueron las siguientes. (102)

(101) Resolución CEP/31 del Comité Ejecutivo Permanente. Comisión Asesora de Desarrollo Industrial. 23 de mayo de 1963; Resolución CEP/50 del Comité Ejecutivo Permanente. op. cit.; y Resolución CEP/131 del Comité Ejecutivo Permanente. Tareas Correspondientes a los Grupos de Estudios de la CADI. 20 de septiembre de 1967.

(102) Cuando en la descripción de cada uno de los veinticinco acuerdos de complementación no se introduzca una o varias de las características generales planteadas precedentemente, significa que fueron seguidos los procedimientos e incluidos los aspectos y normas globales descritos.

3.1.1.4.1. Acuerdo de Complementación
Núm. 1 Sobre Máquinas de
Estadística y Análogas de
Cartulina Perforada. (103)

Suscripción: 20 de julio de 1962.

Partes Contratantes Participantes: Argentina, Brasil, Chile y Uruguay. México se incorporó a este Acuerdo en 1978, cumpliendo con las negociaciones y procedimientos correspondientes.

Compatibilidad con el Tratado: 10 de agosto de 1962.

Vigencia: para Argentina el 27 de noviembre de 1962; para Brasil el 20 de agosto de 1962; para Chile el 10. de septiembre de 1962; para Uruguay el 5 de diciembre de 1962; y para México a finales de 1978.

Sector Industrial: máquinas de estadística y análogas; sistemas electrónicos de procesamiento de datos que utilizaran tarjetas y/o cintas perforadas, cintas y/o discos magnéticos, registro óptico o lectura directa de documentos; piezas sueltas, partes, accesorios y otros materiales destinados a la fabricación

(103) Acuerdo de Complementación Núm. 1 Sobre Máquinas de Estadística y Análogas de Cartulina Perforada. 20 de julio de 1962. Montevideo, Uruguay; y Resolución CEP/21 del Comité Ejecutivo Permanente. Compatibilidad y Vigencia del Acuerdo de Complementación Sobre Máquinas de Estadística y Análogas de Cartulinas Perforadas. 10 de agosto de 1962.

de las máquinas y aparatos mencionados; y cartulinas para uso de las máquinas y aparatos citados, sujetas a las especificaciones y procedimientos de prueba de la Asociación Técnica de Fabricantes de Papel y Celulosa, TAPPI.

Programa de Liberación: eliminación gradual de los gravámenes y restricciones, que concluiría finiquitado el perfeccionamiento de la zona de libre comercio, es decir, doce años.

Concesiones: irrevocables y entraron en vigor treinta días después de firmado el Acuerdo de Complementación y en la fecha en que se dictaminó su compatibilidad con el Tratado de Montevideo.

Particularidad: los Gobiernos signatarios y adherentes propondrían la inclusión en la lista común, de los productos incorporados en el Acuerdo, teniendo en cuenta el incremento de las corrientes comerciales de los mismos y las inversiones en el sector.

Calificación de Origen: los productos debían satisfacer y cubrir los requisitos de origen determinados por la Asociación, revisándolos periódicamente para atender las modificaciones de la producción ocasionadas por la evolución tecnológica o por variaciones de la demanda y la utilización de insumos zonales en la fabricación de los productos del sector.

Tratamiento a las Importaciones Extrazonales: se pretendía homogeneizar el trato a las importaciones extrarregionales de los productos del sector, sin que ello implicara imponer prohibiciones o restricciones a dicha importación. Para tales importaciones, se podía aplicar el régimen de admisión temporaria sobre las unidades suplementarias destinadas a integrar las llamadas unidades operacionales o productos terminados, siempre y cuando las primeras fueran reexportadas a la zona como parte de las segundas y que no se desalentara la producción zonal.

Adhesión: abierta a las demás Partes Contratantes y la vigencia del Acuerdo para la Parte adherente era treinta días después del depósito de su instrumento de adhesión.

Denuncia: cualquier Parte Contratante podía denunciar el Acuerdo a partir de los tres años de vigencia para ella del mismo, manifestando su decisión a los demás países Miembros treinta días antes del depósito del instrumento de denuncia en el Comité Ejecutivo Permanente.

Consecuencias de la Denuncia: una vez formalizada la denuncia, cesaban automáticamente para el Gobierno denunciante los derechos y obligaciones, exceptuando los compromisos del programa de liberación, requisitos de origen y tratamiento a las importaciones extrazonales, los cuales seguían vigentes por un período no inferior a dos años.

Comprobación: las Partes Contratantes participantes podían adoptar las medidas necesarias para comprobar el destino final de los productos del sector y de las unidades complementarias.

Disposición General: el Acuerdo no afectaba los derechos y obligaciones establecidos en el Tratado de Montevideo, incluso la facultad de imponer las cláusulas de salvaguardia a la importación de los productos del sector.

Comité Ejecutivo Permanente: el Comité estudiaba y decidía sobre los conflictos originados por la interpretación y aplicación del Acuerdo.

3.1.1.4.2. Acuerdo de Complementación
Núm. 2 Sobre Válvulas
Electrónicas. (104)

Suscripción: 18 de febrero de 1964.

Partes Contratantes Participantes: Argentina, Brasil, Chile, México y Uruguay.

Compatibilidad con el Tratado: 19 de marzo de 1964.

(104) Acuerdo de Complementación Núm. 2 Sobre Válvulas Electrónicas. 18 de febrero de 1964. Montevideo, Uruguay; Resolución CEP/42 del Comité Ejecutivo Permanente. Acuerdo de Complementación Sobre Válvulas Electrónicas. 19 de marzo de 1964; y Resolución CEP/244 del Comité Ejecutivo Permanente. Ajustes en el Acuerdo de Complementación Sobre Válvulas Electrónicas (Núm. 2). 20 de octubre de 1971.

Vigencia: para Argentina, Brasil, Chile y México el 10. de abril de 1964; y para Uruguay el 28 de junio 1965.

Sector Industrial: válvulas electrónicas de recepción empleadas en aparatos de sonido, radio y televisión; válvulas rectificadoras comúnmente utilizadas en aparatos de sonido, radio y televisión; y una lista de quince productos más, que eran partes, piezas y componentes destinados a la fabricación de las válvulas referidas.

Programa de Liberación: al finalizar el período de transición, doce años, para perfeccionar la zona de libre comercio, debían eliminarse todos los gravámenes y demás restricciones a la importación, de los países participantes, de los productos del Acuerdo procedentes y originarios de los países de la región, quedando únicamente excluidas de la liberación las válvulas contempladas en las Listas de Excepciones, una por cada Parte participante, mismas que incluían catorce productos de Argentina, veinte de Chile, cuarenta y tres de México y cincuenta y dos de Uruguay, siendo que Brasil no tuvo lista.

Las Listas de Excepciones eran revisadas anualmente en los períodos de sesiones ordinarias de la Conferencia, con el objeto de que a partir del segundo año de vigencia del Acuerdo se diera una reducción anual no menor del 20% del total de las válvulas exceptuadas, para que al séptimo año se eliminaran las excepciones.

Concesiones: irrevocables e incluso para los productos incluidos en las Listas de Excepciones cuando fueran liberados de éstas.

Calificación de Origen: los requisitos de origen de los productos del sector debían ser similares a los criterios establecidos por los órganos de la Asociación, los cuales podían sufrir alteraciones para adaptarlos a la evolución de la tecnología y para actualizarlos con miras a acelerar el proceso de integración industrial del sector.

Tratamiento a las Importaciones Procedentes de Fuera de la Región: se tenía como meta la armonización de los tratamientos adoptados para las importaciones zonales provenientes de terceros países, antes del segundo año de vigencia del Acuerdo. Existía la posibilidad de aprovechar el régimen de concesión temporaria para las importaciones provenientes de fuera de la región destinadas a la fabricación de los productos del sector, pero evitando el desestímulo de la producción de la zona.

Márgenes de Preferencia: compromiso de preservar los márgenes resultantes de los tratamientos previstos, en la fecha de la firma del Acuerdo, para las importaciones extrazonales de los productos del sector.

Administración del Acuerdo: estuvo a cargo de una Comisión Especial, integrada por representantes y suplentes de las Partes Contratantes participantes y constituida a los noventa

días de suscrito el Acuerdo, y cuyas reuniones se celebraban por convocatoria del Comité Ejecutivo Permanente.

Funciones de la Comisión Especial: proponer modificaciones para reducir el número de productos de las Listas de Excepciones; revisar y actualizar la lista de partes y componentes para cubrir las nuevas necesidades que se presentaran en la fabricación de las válvulas; analizar periódicamente los requisitos de origen de los productos del sector; elaborar estudios sobre la armonización de los tratamientos externos; llevar un seguimiento de la ejecución del Acuerdo, presentando un informe anual al Comité Ejecutivo Permanente y a los países Miembros participantes; sugerir fórmulas para alcanzar el objetivo del Acuerdo, así como recomendaciones para resolver las controversias derivadas de la interpretación y aplicación del mismo; examinar, a petición de una Parte Contratante participante afectada, la situación sobre el perjuicio que pudiera ocasionar en su territorio la producción de mercancías del sector y, en caso de que se diera tal perjuicio, autorizar la suspensión de las obligaciones del Acuerdo, en las condiciones que se estipularan; y establecer contacto con el sector privado correspondiente de los países Miembros participantes.

Adhesión: abierta al resto de las Partes Contratantes. La Parte Contratante interesada en adherirse al Acuerdo debía comunicarlo a la Comisión Especial, la cual fijaba la fecha de las negociaciones de las Listas de Excepciones, que no debía exceder de noventa días a partir de la comunicación, y la forma

de cumplir con todos los compromisos. Ya protocolizada la adhesión, la Parte adherente participaba de todos los derechos y obligaciones del Acuerdo.

Denuncia: se podía denunciar el Acuerdo después de tres años de vigencia del mismo para la Parte Contratante denunciante y debía comunicarlo a las restantes por lo menos treinta días antes de depositar su instrumento de denuncia en el Comité Ejecutivo Permanente.

Consecuencias de la Denuncia: cesación automática de los derechos y obligaciones del Acuerdo, con excepción de los deberes derivados del programa de liberación de los productos del sector, la irrevocabilidad de las concesiones, los requisitos de origen y la preservación de los márgenes de preferencia. Dichos deberes continuaban vigentes por un plazo no inferior a dos años, a partir de la formalización de la denuncia. El único país Miembro que denunció el Acuerdo fue Chile, el 26 de agosto de 1971 y cubrió el procedimiento establecido.

Firma de Protocolos Adicionales: se podían signar protocolos adicionales al Acuerdo por la adhesión de nuevos Miembros, por modificaciones en las Listas de Excepciones, en la lista de partes y componentes y en los requisitos de origen, y por la suspensión de obligaciones derivada de la aplicación de medidas para evitar un perjuicio en la producción de productos del sector de cualquiera Parte Contratante. Los protocolos de adhesión entrarían en vigor treinta días después de su

suscripción y los restantes el primero de enero del año siguiente a su firma.

Se firmaron varios protocolos adicionales para hacer cambios en las Listas de Excepciones. El primero fue suscrito el 20 de diciembre de 1966 y puesto en vigor el 1o. de enero de 1967 para Argentina y Chile, el 27 de junio de 1968 para México y el 11 de noviembre de 1968 para Uruguay. El segundo fue signado el 18 de diciembre de 1967 y puesto en vigor el 1o. de enero de 1968 para Argentina, Chile y México y el 11 de noviembre de 1968 para Uruguay. El tercero se suscribió el 16 de diciembre de 1968 y puesto en vigor el 27 de enero de 1970 para Argentina, el 1o. de enero de 1969 para Chile y México, y el 26 de mayo de 1969 para Uruguay. El cuarto fue firmado el 12 de diciembre de 1969 y puesto en vigor el 10 de noviembre de 1970 para Argentina y el 20 de julio de 1970 para Uruguay, no dándose modificaciones en las Listas de Excepciones de México y Chile, de éste último porque ya había liberado todos los productos. El quinto, que fue el último protocolo adicional debido a que en él se eliminaron las Listas de Excepciones, fue signado el 30 de noviembre de 1970 y puesto en vigor el 30 de junio de 1971 para Argentina y el 12 de enero de 1971 para México; Uruguay ya no tenía Lista de Excepciones porque había liberado todos los productos a través del cuarto protocolo adicional y Chile había dejado de ser participante del Acuerdo.

3.1.1.4.3. Acuerdo de Complementación
Núm. 3 Sobre Productos de la
Industria de Aparatos
Eléctricos, Mecánicas y
Térmicos de Uso
Doméstico. (105)

Suscripción: 2 de junio de 1966.

Partes Contratantes Participantes: Brasil y Uruguay.

Compatibilidad con el Tratado: 10. de julio de 1966.

Vigencia: el 30 de julio de 1966 para Brasil y el 9 de septiembre de 1966 para Uruguay.

Sector Industrial: incluía trece productos, entre los que destacaron las estufas eléctricas y no eléctricas de uso doméstico; partes y piezas para estufas eléctricas y no eléctricas; burletes o protecciones magnéticas para cerrar heladeras; licuadoras, y partes y piezas para ellas; batidoras

(105) Acuerdo de Complementación Núm. 3 Sobre Productos de la Industria de Aparatos Eléctricos, Mecánicos y Térmicos de Uso Doméstico. 2 de junio de 1966. Montevideo, Uruguay; Resolución CEP/94 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Suscrito entre Brasil y Uruguay Sobre Productos de la Industria de Aparatos Eléctricos, Mecánicos y Térmicos de Uso Doméstico. 10. de julio de 1966; y Resolución CEP/192 del Comité Ejecutivo Permanente. Ajustes en el Acuerdo de Complementación Sobre Productos de la Industria de Aparatos Eléctricos, Mecánicos y Térmicos de Uso Doméstico (Núm. 3). 7 de octubre de 1969.

eléctricas portátiles o de mesa, y partes y piezas sueltas para ellas; calentadores eléctricos, y partes y piezas para ellos; y secadoras de cabello, y partes y piezas para secadoras.

Programa de Liberación: se definieron los gravámenes y restricciones que regirían en cada una de las Partes Contratantes participantes para los productos del sector, siempre que fueran originarios de los países Miembros participantes o de Ecuador y Paraguay, extendiéndose después a Bolivia, por ser países de menor desarrollo económico relativo, y podían gozar de las concesiones siempre que fueran productos nuevos.

Los países Miembros participantes efectuaban anualmente la ampliación de las concesiones para lograr la eliminación total de los gravámenes y demás restricciones al término del período de transición de doce años.

Calificación de Origen: los productos del sector eran considerados originarios de la región cuando en su elaboración se utilizaban materiales zonales. En la fabricación de las mercancías del sector podían utilizarse productos de fuera de la región como chapa de hierro y acero, y de acero silicio; alambre de acero cromoníquel para las resistencias; dispositivos de seguridad; poliadipatos, ferrite de bario y polietileno para las protecciones magnéticas; colectores y carbones para motores de licuadoras, batidoras y secadoras; rodamientos y sus partes para los tres productos anteriores; barra de magnesio para calentadores de agua; y termostatos de disco o varilla. Estas

mercancías podían ser extrarregionales sólo durante el primer año de vigencia del Acuerdo. Estos requisitos de origen eran revisados anualmente por las Partes firmantes.

Márgenes de Preferencia: las Partes Contratantes participantes se otorgaron márgenes de preferencia con respecto a sus importaciones procedentes de los demás países Miembros y de terceros países, realizando consultas entre sí antes de asumir compromisos sobre los productos del sector que pudieran afectar la eficacia de los márgenes.

Adhesión: abierta a cualquiera Parte Contratante y realizada en los términos establecidos en las características generales de los acuerdos de complementación.

Denuncia: se podía denunciar el Acuerdo después de tres años de concurrir en el mismo por la Parte denunciante, pero informándolo a los Gobiernos participantes treinta días antes de depositar el instrumento de denuncia en el Comité Ejecutivo Permanente. Sin embargo, se estipuló que el Acuerdo podía ser denunciado por cualquiera de las Partes firmantes cuando a su juicio fuera necesario para permitir su asistencia en otro acuerdo de complementación en el mismo sector, en el que participaran un mayor número de países y de productos, incluyendo los de este Acuerdo.

Efectos de la Denuncia: protocolizada la denuncia, los derechos y obligaciones cesaban para el Gobierno denunciante, transcurrido un año a partir de la presentación de la denuncia.

Ajustes: el Acuerdo tuvo dos modificaciones en octubre de 1969, una en cuanto a la reclasificación en la NABALALC del producto "secadoras de cabello" y otra relacionada con una adecuación hecha por Brasil en las concesiones, incorporando al impuesto de importación una tasa de despacho aduanero del 5% ad-valorem. Estos ajustes fueron puestos en conocimiento de las Partes Contratantes y de la Conferencia, para su observancia.

3.1.1.4.4. Acuerdo de Complementación
Núm. 4 Sobre Productos
de la Industria
Electrónica y de Comunicaciones
Eléctricas. (106)

Suscripción: 2 de junio de 1966.

Partes Contratantes Participantes: Brasil y Uruguay.

Compatibilidad con el Tratado: 10. de julio de 1966.

(106) Acuerdo de Complementación Núm. 4 Sobre Productos de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas. 2 de junio de 1966. Montevideo, Uruguay; Resolución CEP/95 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Suscrito entre Brasil y Uruguay Sobre Productos de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas. 10. de julio de 1966; y Resolución CEP/191 del Comité Ejecutivo Permanente. Ajustes en el Acuerdo de Complementación Sobre Productos de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas (Núm. 4). 7 de octubre de 1969.

Vigencia: tres años para cada Parte Contratante firmante, corriendo a partir del 30 de julio de 1966 para Brasil y del 9 de septiembre de 1966 para Uruguay.

Prórroga de la Vigencia: por un año más, contado a partir del 30 de julio de 1969, lo que significó que caducó el 30 de julio de 1970.

Sector Industrial: doce productos, incluyendo silicato de potasio de grado electrónico para televisión; altoparlantes; condensadores fijos de cerámica, de poliéster y de polistirolo; condensadores de papel especiales para radio y televisión; condensadores variables o ajustables para radio de frecuencia; resistencias; tubos de imagen para televisión; cañones para estos tubos; núcleos de polvo de hierro; y cápsulas de fonocaptadores.

Ajustes: el Acuerdo tuvo un ajuste en octubre de 1969, debido a la incorporación en el impuesto de importación de Brasil, y por tanto en las concesiones que otorgó, de una tasa de despacho aduanero del 5% ad-valorem, modificación que fue registrada en el Acta Final de Negociaciones del Noveno Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia y dada a conocer a las Partes Contratantes para su aplicación inmediata.

Nota: este Acuerdo fue sustituido por el Acuerdo de Complementación Núm. 19, en el que se incorporaron más productos y participó un mayor número de Partes Contratantes.

3.1.1.4.5. Acuerdo de Complementación
Núm. 5 Sobre la Industria
Química. (107)

Suscripción: 19 de diciembre de 1967.

Partes Contratantes Participantes: Argentina, Brasil,
Colombia, Chile, México, Perú, Uruguay y Venezuela.

Compatibilidad con el Tratado: 5 de abril de 1968.

Vigencia: para Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México
y Venezuela el 4 de junio de 1968, para Perú el 26 de julio de
1968 y para Uruguay el 27 de octubre de 1970.

(107) Acuerdo de Complementación Núm. 5 Sobre la Industria
Química. 19 de diciembre de 1967. Montevideo, Uruguay;
Resolución CEP/142 del Comité Ejecutivo Permanente.
Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de
Complementación Suscrito entre Argentina, Brasil,
Colombia, Chile, México, Perú, Uruguay y Venezuela Sobre
Productos de la Industria Química. 5 de abril de 1968;
Resolución CEP/200 del Comité Ejecutivo Permanente.
Declaración de Compatibilidad de la Ampliación del Acuerdo
de Complementación Suscrito entre Argentina, Brasil,
Colombia, Chile, México, Perú, Uruguay y Venezuela Sobre
Productos del Sector de la Industria Química. 17 de marzo
de 1970; Resolución CEP/240 del Comité Ejecutivo
Permanente. Ajustes en el Acuerdo de Complementación
Sobre la Industria Química (Núm. 5). 8 de septiembre de
1971; Resolución CEP/241 del Comité Ejecutivo Permanente.
Ajustes en el Protocolo Adicional al Acuerdo de
Complementación Sobre la Industria Química (Núm. 5). 8 de
septiembre de 1971; Resolución CEP/246 del Comité
Ejecutivo Permanente. Ajustes en el Acuerdo de
Complementación Sobre la Industria Química (Núm. 5). 20
de octubre de 1971; y Resolución CEP/276 del Comité
Ejecutivo Permanente. Ajuste en el Protocolo del Acuerdo
de Complementación Sobre la Industria Química (Núm. 5). 4
de octubre de 1972.

Sector Industrial: abarcaba ciento veintiocho productos como diversos aceites, yodos, ácidos, bióxidos, óxidos, yoduros, hidrosulfitos, cloratos, cloruros, sulfatos, carbonatos, carburos, peróxidos, fungicidas, microbicidas y resinas, por citar algunos.

Programa de Liberación: las restricciones y gravámenes que regían en cada una de las Partes Contratantes firmantes para la importación de los productos del sector, siempre que éstos fueran originarios de los países Miembros o de Ecuador, Bolivia y Paraguay, debían reducirse gradualmente hasta llegar a su eliminación total al final del período de transición de doce años. Los países de menor desarrollo económico relativo mencionados gozaban automáticamente, sin necesidad de adhesión o negociación, de los beneficios del Acuerdo.

Dentro del programa de liberación, los países Miembros firmantes no podían favorecer sus exportaciones a la región mediante sistemas de devolución de derechos o de impuestos que perturbaran las condiciones normales de competencia de los productos del sector.

Concesiones: irrevocables y eran ampliadas mediante negociaciones anuales. Tal ampliación podía consistir en nuevas rebajas sobre los productos pactados o en el otorgamiento de franquicias sobre mercancías no negociadas que fueran del sector.

Calificación de Origen: eran considerados originarios de la región, aquellos productos producidos en el territorio de los

países Miembros participantes y que cumplieran con las disposiciones y con los requisitos de origen establecidos por la Asociación. En caso de que no se definieran los criterios de origen de un determinado producto, los Gobiernos Contratantes los deberían convenir, pero estarían vigentes sólo hasta que la Asociación los fijara y determinara.

Márgenes de Preferencia: aplicar íntegramente las disposiciones sobre los márgenes de preferencia y el valor de las concesiones dados por la Asociación.

Armonización: las Partes Contratantes debían procurar la homogeneización de los tratos aplicados a sus importaciones procedentes de terceros países de los productos del sector.

Adhesión: abierta a las restantes Partes Contratantes, en donde las obligaciones del país adherente no podían ser superiores a las contraídas por la Parte Contratante que más compromisos había asumido. Las obligaciones de la Parte adherente eran negociadas y determinadas entre los países involucrados, tomando en consideración el grado de desarrollo del sector en el país interesado en adherirse.

Denuncia: el Acuerdo podía ser denunciado por cualquiera Parte Contratante firmante, después de un año de haber participado en él y comunicando su decisión a los restantes Gobiernos signatarios, por lo menos treinta días antes de efectuar el depósito del instrumento correspondiente.

Efectos de la Denuncia: los derechos y obligaciones de la Parte Contratante denunciante eran suspendidos automáticamente una vez que se depositaba el instrumento jurídico respectivo, con excepción de las reducciones arancelarias recibidas u otorgadas, las cuales continuaban por tres años más o por el plazo que acordaran los involucrados, en casos comprobados, fundados y a petición de parte.

Administración del Acuerdo: recayó en una Comisión Administradora, integrada por un representante titular y un suplente por cada uno de los países Miembros signatarios, misma que se constituyó noventa días después de que el Comité Ejecutivo Permanente determinó la compatibilidad del Acuerdo con el Tratado de Montevideo. Esta Comisión sesionaba ordinariamente una vez al año y extraordinariamente cuando lo solicitaban las Partes Contratantes firmantes y las decisiones se tomaban con el voto afirmativo de por lo menos dos tercios de los países Miembros participantes y sin que hubiera voto negativo.

Funciones de la Comisión Administradora: velar por la correcta aplicación del Acuerdo; adoptar medidas para asegurar la buena marcha del programa de liberación y para armonizar los tratamientos impuestos a las importaciones de terceros países; solucionar las discrepancias en caso de que surgieran por causas de interpretación o ejecución; fijar los requisitos de origen de los productos del sector; e informar anualmente al Comité sobre el funcionamiento del Acuerdo y sobre las medidas adoptadas en los puntos anteriores.

Ampliación del Acuerdo: la incorporación de nuevos productos al Acuerdo, lo que implicaba su ampliación, debía cumplir con todas las formalidades, negociaciones y pasos establecidos en la concertación de los acuerdos de complementación abordada anteriormente. En este sentido, el 12 de diciembre de 1969 y en 1972 se suscribieron Protocolos Adicionales al Acuerdo de Complementación Núm. 5, los cuales incorporaron noventa y siete nuevos productos al mismo, a los que se les determinó los gravámenes que regirían en cada Parte Contratante signataria para la importación de las mercancías. Entre los nuevos productos destacaron las lanolinas, aceites, ácidos, anhídridos, óxidos, hidróxidos, cloruros, cianuros, alcoholes, formiatos, esterearatos, nitratos y pigmentos.

Excepto estas restricciones, todas las normas del Acuerdo se aplicaban a los Protocolos Adicionales. La compatibilización del Protocolo Adicional con el Tratado se efectuó el 17 de marzo de 1970 y la puesta en vigor para los países firmantes cuarenta y cinco días después de declarada la compatibilidad.

Ajustes: el Acuerdo de Complementación sufrió cuatro modificaciones, dos en septiembre de 1971, una en octubre de 1971 y la otra en octubre de 1972, las cuales estuvieron vinculadas con la reclasificación de ciertos productos en la NABALALC y con las reducciones en los gravámenes impuestos. Tales ajustes fueron dados a conocer a las restantes Partes Contratantes y a la Conferencia en los períodos de sesiones ordinarias.

3.1.1.4.6. Acuerdo de Complementación
Núm. 6 Sobre la Industria
Petroquímica. (108)

Suscripción: 25 de julio de 1968.

Partes Contratantes Participantes: Bolivia, Colombia,
Chile y Perú.

Compatibilidad con el Tratado: 29 de agosto de 1968.

Vigencia: para Bolivia el 25 de agosto de 1968, para
Colombia el 5 de mayo de 1969, para Chile el 26 de noviembre de
1968 y para Perú el 29 de noviembre de 1968.

Sector Industrial: comprendía treinta y nueve productos
como negro de humo, ácidos, tiofosfatos, etilenos y cloruros, por
mencionar sólo algunos.

Los compromisos de cada uno de los países Miembros
firmantes para la producción e importación de estos productos
fueron definidos, además de que se acordó mantener las
obligaciones asumidas sobre los productos del sector incluidos en

(108) Acuerdo de Complementación Núm. 6 Sobre la Industria
Petroquímica. 25 de julio de 1968. Montevideo, Uruguay;
Resolución CEP/154 del Comité Ejecutivo Permanente.
Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de
Complementación Núm. 6 Suscrito por Bolivia, Colombia,
Chile y Perú Sobre Productos de la Industria Petroquímica
con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo.
29 de agosto de 1968; y Resolución CEP/242 del Comité
Ejecutivo Permanente. Ajustes en el Acuerdo de
Complementación Sobre la Industria Petroquímica (Núm. 6).
8 de septiembre de 1971.

[The text in this block is extremely faint and illegible due to heavy noise and low contrast. It appears to be several paragraphs of a document.]

Por otro lado, en la fecha en que entró en vigor el Acuerdo quedaron eliminadas, entre los participantes, las restricciones no arancelarias que afectaban la importación de los productos, comprometiéndose a no imponer nuevas restricciones.

Concesiones: irrevocables e incluso se determinó que no se podía crear ningún gravamen, restricción o medida que restringiera la importación de los productos negociados, distinto al declarado en el momento de la firma del Acuerdo.

Trato a Países de Menor Desarrollo Económico Relativo: las concesiones y las franquicias otorgadas entre las Partes Contratantes firmantes se extenderían automáticamente, exentos de compensaciones y con carácter de no extensivas, a estos países, sin que mediara previa negociación o adhesión.

Márgenes de Preferencia: las preferencias otorgadas a la importación de los productos de las Partes firmantes debían ser más profundas que las concedidas a la proveniente de terceros países y las Partes Contratantes firmantes no podían introducir ningún régimen arancelario que disminuyera los márgenes.

Ampliación: la inclusión de nuevos productos se hacía cumpliendo las normas ya mencionadas. A dichos productos debía aplicárseles las disposiciones sobre el programa de liberación, las concesiones, el trato a países de menor desarrollo económico relativo y los márgenes de preferencia.

Cláusulas de Salvaguardia: los países Miembros participantes se comprometieron a no implantar las cláusulas de salvaguardia, contenidas en el Tratado de Montevideo, a los productos del sector.

Arancel Externo Común: con miras a tener una armonización arancelaria entre las Partes Contratantes firmantes, éstas debían establecer un arancel externo común para los productos del sector, en tanto que la Asociación no lo adoptara. Para determinar el arancel externo común, se definieron tres categorías, según su grado de elaboración, las cuales fueron productos primarios, productos intermedios, en la que se incluían trece mercancías, y productos finales, incorporando a veintiséis.

A cada una de estas categorías se les asignó un porcentaje diferente de margen de preferencia arancelaria frente a las producciones de otros países no Miembros del Acuerdo: para los productos primarios el margen fue de 15%, para los productos intermedios fue de 25% y para los productos finales fue de 50%, porcentajes aplicados sobre el precio normal. El arancel externo común para los productos finales podía tener un régimen especial de disminución, a fin de estimular la eficiencia de las plantas de producción zonal. (109)

(109) En todo caso, el Consejo de Administración del Acuerdo podía fijar, en situaciones especiales, valores mínimos a la importación de mercancías originarias de países no Miembros del Acuerdo y recomendar su adopción a los Gobiernos participantes. Además de que los países participantes debían solicitar al Consejo de Administración la autorización para otorgar franquicias a favor de países no Miembros del Acuerdo, cuya decisión se

El arancel externo común empezaba a regir cuando el país productor manifestaba oficialmente que estaba en condiciones de entregar el producto de que se tratara y se aplicaba en forma coordinada con el programa de liberación del Acuerdo, por lo que tenía que alcanzarse en el mismo plazo fijado para éste.

Si se presentaban situaciones especiales en la oferta de los productos del sector que perjudicaran o amenazaran perjudicar la producción o el consumo de alguna o varias de las Partes Contratantes participantes, el Consejo de Administración del Acuerdo podía autorizar modificaciones transitorias al arancel externo común.

Calificación de Origen: los productos del sector eran definidos originarios de la zona cuando habían sido fabricados en el territorio de los países Miembros firmantes y cuando cumplían con las disposiciones y con los requisitos de origen fijados por la Asociación.

Competencia: las Partes Contratantes participantes debían compatibilizar sus legislaciones sobre regímenes de importación y política aduanera que tuvieran incidencia en el sector, con el propósito de normalizar y propiciar condiciones adecuadas de competencia.

En caso de que las importaciones de productos del Acuerdo provenientes de países no Miembros de éste estuvieran a precios tomaba por el voto afirmativo de dos tercios de sus integrantes y sin voto negativo.

afectados por medidas dumping u otras de efectos equivalentes, el Consejo de Administración del Acuerdo debía establecer un procedimiento de protección, que recomendaría a los Gobiernos participantes, basándose en ciertos criterios como: calcular el valor aduanero, tomando en cuenta el precio interno del país que aplicaba las medidas desleales de comercio, y el promedio de los precios de exportación de los países que ofrecían el producto en condiciones normales; y establecer un mecanismo correctivo que asegurara la obtención del valor ex-aduana. (110)

Administración del Acuerdo: estuvo bajo la responsabilidad de un Consejo de Administración, integrado por un representante titular y un alterno de cada Gobierno Miembro participante y constituido en octubre de 1968, sesenta días después de declarada la compatibilidad del Acuerdo con el Tratado. Este Consejo tenía sesiones ordinarias por lo menos dos veces al año y sesiones extraordinarias cuando era solicitado por dos de sus Miembros, pudiendo asistir con voz pero sin voto otras entidades o personalidades. Las decisiones del Consejo eran tomadas con el voto afirmativo de dos tercios de los países Miembros del Acuerdo, hubiera o no voto negativo.

Funciones del Consejo de Administración: velar por la aplicación, especialmente del programa de liberación y de la armonización externa, y evaluar los resultados del Acuerdo;

(110) Se entendía como valor ex-aduana, la cantidad resultante de adicionar al valor aduanero, el margen de preferencia otorgado al producto de que se tratara.

analizar anualmente el estado de los proyectos destinados a la fabricación de productos del sector para establecer los plazos para la puesta en marcha de las plantas correspondientes y vigilar su ejecución; supervisar el desarrollo del comercio, recomendando medidas en caso de que hubieran anomalías; revisar los márgenes de preferencia, sobre todo aquellos que fueran establecidos en forma mínima provisionalmente; proponer la inclusión de nuevos productos; sugerir al Comité Ejecutivo Permanente la revisión de los requisitos de origen; dictar normas sobre comercialización, condiciones de competencia y cláusulas de salvaguardia; llevar a cabo negociaciones para resolver discrepancias en la interpretación y aplicación del Acuerdo; estudiar las posibilidades de financiamiento de inversiones; y suspender total o parcialmente a una Parte Contratante participante los beneficios del Acuerdo, cuando ésta incurriera en incumplimiento de sus disposiciones.

Adhesión: abierta a cualquier país Miembro de la Asociación y siguiendo el procedimiento establecido en las características generales de los acuerdos de complementación, pero negociando en el seno del Consejo de Administración y entrando en vigor para la Parte adherente noventa días después del depósito del instrumento de adhesión.

Denuncia: a partir de tres años de vigencia del Acuerdo, cualquiera Parte Contratante firmante podía denunciarlo, a través de enviar comunicaciones a los demás Gobiernos por lo menos con treinta días de anticipación al depósito del instrumento de

denuncia. Esta regla no era aplicable a los países de menor desarrollo económico relativo, ya que éstos podían denunciarlo en el momento que desearan pero sujetándose a los efectos de la denuncia.

Consecuencias de la Denuncia: cesación automática de los derechos y obligaciones originados por el Acuerdo, exceptuando los compromisos contraídos sobre el programa de liberación, inversiones, concesiones, tratamiento a países de menor desarrollo económico relativo, márgenes de preferencia, ampliación o inclusión de productos, arancel externo común, requisitos de origen y condiciones de competencia, los cuales permanecían en vigor por un período de dos años, contados a partir del depósito del instrumento de denuncia.

Modificaciones: el Acuerdo sufrió dos cambios, uno al reducirse los gravámenes aplicados a los productos del sector. Dicha modificación entró en vigencia el 19 de agosto de 1969 para Bolivia, el 19 de diciembre de 1968 para Colombia y Chile, y el 29 de noviembre de 1968 para Perú. El otro cambio estuvo relacionado con la reclasificación de varios productos en la NABALALC.

3.1.1.4.7. Acuerdo de Complementación
Núm. 7 Sobre Productos de la
Industria de Bienes del
Hogar. (111)

Suscripción: 27 de agosto de 1968.

Partes Contratantes Participantes: Argentina y Uruguay.

Compatibilidad con el Tratado: 24 de septiembre de 1968.

Vigencia: el 24 de octubre de 1968 para Argentina y el 31 de octubre de 1968 para Uruguay.

Sector Industrial: estaba integrado por treinta y un productos, entre los que destacaron tubos de acero, conexiones, partes y piezas sueltas para máquinas de afeitar, dispositivos mecánicos, motocompresores y sus partes y piezas sueltas, equipos de refrigeración, enceradoras, batidoras y cuchillos eléctricos, licuadoras, extractores, estufas eléctricas, tostadores, secadoras de cabello, termostatos y despertadores.

(111) Acuerdo de Complementación Núm. 7 Sobre Productos de la Industria de Bienes del Hogar. 27 de agosto de 1968. Montevideo, Uruguay; Resolución CEP/157 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Suscrito entre Argentina y Uruguay Sobre Productos de la Industria de Bienes del Hogar. 24 de septiembre de 1968; y Resolución CEP/218 del Comité Ejecutivo Permanente. Ajustes en el Acuerdo de Complementación Sobre Productos de la Industria de Bienes del Hogar (Núm. 7). 29 de septiembre de 1970.

Programa de Liberación: se determinaron los gravámenes y restricciones que regirían en cada uno de los países participantes para los productos del sector, siempre que fueran originarios de los mismos o de Bolivia, Ecuador y Paraguay y nuevos para poder gozar de las ventajas. Los beneficios negociados en el Acuerdo se extendían automáticamente a los países de menor desarrollo económico relativo, sin necesidad de conceder compensaciones, ni negociar ni adherirse al mismo.

Concesiones y su Ampliación: los Gobiernos firmantes debían ampliar anualmente, en los períodos de sesiones ordinarias de la Conferencia y formalizadas en ellos a través de protocolos adicionales, las concesiones otorgadas sobre los productos del sector, a fin de eliminar totalmente los gravámenes y restricciones en los doce años del período de transición.

Calificación de Origen: los productos eran considerados de la región cuando habían sido producidos en el territorio de los países firmantes o de Bolivia, Ecuador y Paraguay y cuando cumplían con las disposiciones y requisitos de origen fijados por la Asociación.

Márgenes de Preferencia: las concesiones debían ser más amplias que las otorgadas al resto de los países Miembros y, por supuesto, a las de las importaciones procedentes de terceros países.

Adhesión: abierta al resto de las Partes Contratantes, cubriendo los procedimientos establecidos para los acuerdos de complementación.

Denuncia: el Acuerdo podía ser denunciado por cualquiera de las Partes Contratantes después de un año de participación en el mismo, comunicando la decisión treinta días antes de hacer el depósito del instrumento de denuncia en el Comité Ejecutivo Permanente.

Efectos de la Denuncia: carencia de los derechos y obligaciones después de dos años, contados a partir del depósito del instrumento respectivo.

Modificaciones: el Acuerdo tuvo un ajuste en septiembre de 1970 al incorporar en el producto de partes y piezas para motocompresores, descripciones más específicas para evitar confusiones. Dicho ajuste fue puesto en vigor el 10. de febrero de 1971 y dado a conocer a las Partes Contratantes y a la Conferencia en la misma fecha.

3.1.1.4.8. Acuerdo de Complementación
Núm. 8 Sobre Productos de la
Industria del Vidrio. (112)

Suscripción: 7 de marzo de 1969.

Partes Contratantes Participantes: Argentina y México.

Compatibilidad con el Tratado: 8 de abril de 1969.

Vigencia: el 7 de junio de 1969 para Argentina y el 10 de febrero de 1970 para México.

Sector Industrial: comprendía el vidrio y las manufacturas de vidrio, además de cincuenta y ocho productos más relacionados con el sector.

Programa de Liberación: las Partes Contratantes establecieron una lista con los productos del sector cuya importación estaba liberada totalmente de los gravámenes y restricciones y otra nómina con aquellos productos que tenían una cierta desgravación. Los productos de ambas listas debían ser originarios de los países participantes o de Bolivia, Ecuador y Paraguay y ser nuevos para beneficiarse de las concesiones.

(112) Acuerdo de Complementación Núm. 8 Sobre Productos de la Industria del Vidrio. 7 de marzo de 1969. Montevideo, Uruguay; y Resolución CEP/173 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Suscrito entre Argentina y México Sobre la Industria del Vidrio. 8 de abril de 1969.

Los Gobiernos firmantes debían reunirse anualmente, en el seno de los períodos de sesiones ordinarias de la Conferencia, para incluir productos en las dos nóminas, reducir los gravámenes y restricciones, y retirar productos, y sus resultados se formalizaban mediante protocolos adicionales.

Las dádivas del Acuerdo eran adjudicadas automáticamente a los países de menor desarrollo económico relativo, sin que efectuara adhesión o negociación del mismo, o compensación.

Concesiones: las franquicias y la inclusión de productos en la lista totalmente liberada eran irrevocables, en tanto que en la lista con ciertas desgravaciones se podían retirar los productos mediante el otorgamiento de una adecuada compensación, con la única excepción de que una vez transcurridos tres años desde la fecha de su incorporación en ella eran irrevocables. Se pretendía que los productos de la nómina con ciertas desgravaciones se transfirieran a la lista liberada.

Si los productos de la lista con ciertas desgravaciones se incluían en las negociaciones anuales, el plazo de tres años para que fueran irrevocables, tanto la incorporación como las concesiones, comenzaba a contarse desde la fecha en que se suscribía el protocolo correspondiente.

Ampliación: para poder incluir nuevos productos al Acuerdo se tenían que cubrir las formalidades correspondientes a la concertación de los acuerdos de complementación antes descritas. La fecha de incorporación formal de un producto a la

lista con ciertas desgravaciones era sesenta días después de que el Comité Ejecutivo Permanente declarara su compatibilidad con el Tratado.

Tratamiento a Importaciones de Terceros Países: se tenía como meta que las Partes Contratantes armonizaran los tratamientos a aplicarse a las importaciones procedentes de fuera de la región.

Márgenes de Preferencia: éstos debían mantenerse, sin sufrir la más mínima alteración, y en los términos establecidos en los acuerdos de complementación.

Complementación e Integración Sectorial: las Partes Contratantes signatarias se obligaron a efectuar contactos para estudiar la posibilidad de establecer planes de coordinación de sus políticas de fomento industrial en el sector y facilitar el proceso de complementación e integración.

Calificación de Origen: los productos del programa de liberación eran estimados originarios de los países participantes o de Bolivia, Ecuador y Paraguay cuando se producían en sus territorios y cumplían con las normas de la Asociación, además de los requisitos de origen siguientes: que la fundición del vidrio fuera realizada en los países de la Asociación; que la arena, el cuarzo, el carbonato de calcio, la dolomita y los feldespatos, en caso de ser insumos, fueran zonales; y que cubrieran con los requisitos de origen aparecidos en las dos listas de desgravaciones.

Adhesión: abierta a todas las Partes Contratantes y la adhesión surtía efectos treinta días después de haber depositado el instrumento correspondiente en el Comité Ejecutivo Permanente.

Denuncia: cualquiera Parte Contratante podía desprenderse del Acuerdo después de un año de haber participado en él, comunicando su determinación a los restantes participantes treinta días antes de depositar el instrumento de denuncia.

Consecuencias de la Denuncia: desligue automático de los derechos y obligaciones contraídos, salvo por lo que hace a las reducciones de gravámenes y restricciones recibidas u otorgadas, las cuales continuaban vigentes por un período de tres años desde la fecha de la formalización de la denuncia.

3.1.1.4.9. Acuerdo de Complementación
Núm. 9 Sobre Productos del
Sector de Equipos
de Generación, Trasmisión
y Distribución de
Electricidad. (113)

Suscripción: 6 de octubre de 1969.

Partes Contratantes Participantes: Brasil y México.

Compatibilidad con el Tratado: 4 de noviembre de 1969.

Vigencia: el 25 de junio de 1970 para Brasil y México.

Sector Industrial: transformadores para instrumentos, para medición y/o protección; interruptores de navajas de carga; seccionadores conectadores de navajas sin carga; fusibles de alta capacidad de ruptura; pararrayos; disyuntores en aceite o agua; cortacircuitos; y ánodos de grafito.

(113) Acuerdo de Complementación Núm. 9 Sobre Productos del Sector de Equipos de Generación, Trasmisión y Distribución de Electricidad. 6 de octubre de 1969. Montevideo, Uruguay; Resolución CEP/193 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Suscrito entre Brasil y México Sobre Productos de Generación, Trasmisión y Distribución de Electricidad. 4 de noviembre de 1969; y Resolución CEP/224 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad de la Ampliación del Acuerdo de Complementación Núm. 9 Sobre Productos del Sector de Equipos de Generación, Trasmisión y Distribución de Electricidad con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 8 de enero de 1971.

Programa de Liberación: se fijaron los gravámenes y restricciones para la importación de los productos del sector que regirían en cada Parte Contratante firmante, gravámenes que sólo se aplicaban cuando las mercancías eran originarias de los países signatarios o de Bolivia, Ecuador y Paraguay y cuando eran nuevos.

Los Gobiernos participantes se reunían en los períodos de sesiones ordinarias de la Conferencia para negociar: la incorporación de nuevos productos del sector; la revisión de los requisitos de origen de los productos abarcados; la reducción de gravámenes y la eliminación de restricciones; y el retiro de productos. Los dos primeros temas debían de cumplir con las disposiciones previstas en la concertación de los acuerdos de complementación. Las conclusiones emanadas de las negociaciones quedaban oficialmente impuestas mediante la suscripción de protocolos.

Las franquicias eran asignadas automáticamente a los países de menor desarrollo económico relativo, sin negociar, ni compensar, ni adherirse al Acuerdo.

Calificación de Origen: los productos del sector eran calificados como originarios de los países participantes o de Bolivia, Ecuador y Paraguay cuando cumplieran con las normas de la Asociación y con los requisitos de origen estipulados en el Acuerdo, mismos que variaban entre el 75% y el 90% de insumos

zonales sobre el valor FOB. Los requisitos de origen podían ser revisados después de un año de la vigencia del Acuerdo.

Márgenes de Preferencia: debían ser preservados y los países signatarios se comprometieron a efectuar contactos mutuos antes de adquirir compromisos sobre los productos del sector para no afectar la eficacia de los márgenes de preferencia.

Adhesión: abierta al resto de los Gobiernos Contratantes, en donde el protocolo de adhesión entraba en vigor treinta días después de su depósito en el Comité Ejecutivo Permanente.

Denuncia: el Acuerdo podía ser denunciado por cualquiera Parte Contratante participante, comunicando su decisión a las restantes sesenta días antes de la notificación de la denuncia al Comité Ejecutivo Permanente.

Consecuencias de la Denuncia: cesación para la Parte Contratante denunciante de todos los derechos y obligaciones, excepto por lo que se refería a las reducciones de gravámenes y restricciones recibidas o concedidas, mismas a las que se les prolongaba su vigencia por un año más después de la formalización de la denuncia.

Término del Acuerdo: se estipuló que en caso de que se suscribiera un acuerdo de complementación sobre el sector más amplio, que incluyera los productos de este Acuerdo y en el cual interviniera la mayoría de los Gobiernos, el Acuerdo Núm. 9 caducaría en un plazo de treinta días a partir de la vigencia del

nuevo acuerdo, excepto las concesiones que mantendrían su vigor por noventa días a partir de la misma fecha. Si proseguía la situación de que sólo participaran dos Partes Contratantes en el Acuerdo, como sucedió; bastaba que una Parte interviniera en el acuerdo más amplio para que estas disposiciones se aplicaran.

Ampliación: el 30 de noviembre de 1970 se firmó el Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Núm. 9 que ampliaba el sector, al incorporar veinte nuevos productos, tales como motores monofásicos y polifásicos, rectificadores de varias características, transformadores de diversa capacidad, cabezas electromagnéticas, hornos eléctricos industriales, máquinas o aparatos para soldar, bornes individuales o en fila, arrancadores manuales, botoneras y cuadros de mando, electrodos de carbón, bujes de transformadores y contadores motores. Las reducciones arancelarias para estas mercancías fueron determinadas.

El Protocolo Adicional era regido por las normas del Acuerdo de Complementación Núm. 9, su compatibilidad con el Tratado fue dictada el 8 de diciembre de 1971 y entró en vigor el 24 de mayo de 1971 para Brasil y el 16 de agosto de 1971 para México.

3.1.1.4.10. Acuerdo de Complementación
Núm. 10 Sobre Productos del
Sector de Máquinas de
Oficina. (114)

Suscripción: 18 de junio de 1970.

Partes Contratantes Participantes: Argentina, Brasil y México.

Compatibilidad con el Tratado: 21 de julio de 1970.

Vigencia: el 10. de junio de 1971 para Argentina, el 28 de abril de 1971 para Brasil y el 19 de mayo de 1971 para México.

Sector Industrial: integrado por treinta y dos productos como por ejemplo cintas en rollo, ficheros de índice visible, máquinas de escribir eléctricas, máquinas de calcular mecánicas, eléctricas y electrónicas, máquinas de contabilidad eléctricas y electrónicas, cajas registradoras, copiadoras, mimeógrafos, máquinas de imprimir direcciones, máquinas para monedas, aparatos para reproducir originales, archivo de clasificación, engrapadoras, desengrapadoras, dictáfonos, placas, aparatos para grabar a relieve y las partes y piezas de estas mercancías.

(114) Acuerdo de Complementación Núm. 10 Sobre Productos del Sector de Máquinas de Oficina. 18 de junio de 1970. Montevideo, Uruguay; y Resolución CEP/207 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Sobre el Sector de Máquinas de Oficina Suscrito entre Argentina, Brasil y México. 21 de julio de 1970.

Ampliación: para la ampliación del sector era indispensable cumplir con las formalidades correspondientes a la concertación de los acuerdos de complementación. Con este marco, en 1978 se incorporaron veinte productos nuevos a este Acuerdo.

Programa de Liberación: se precisaron los gravámenes y restricciones no arancelarias que regirían en cada una de las Partes Contratantes participantes para la importación de los productos del sector, cuando fueran originarios de ellas mismas o de Bolivia, Ecuador y Paraguay, y cuando fueran nuevos.

Los Gobiernos firmantes se reunían anualmente en el seno de los períodos de sesiones ordinarias de la Conferencia o en otra fecha a solicitud de cualquiera Parte, con el objeto de reducir los gravámenes, atenuar o eliminar las restricciones no arancelarias, incluir nuevos productos y fijar requisitos de origen.

Los beneficios que se desprendían del programa de liberación eran aplicados a los países de menor desarrollo económico relativo, aun cuando éstos no llevaran a cabo negociación alguna, adhesión o compensación.

Concesiones: irrevocables y cada Parte Contratante participante se beneficiaba de las franquicias cuando ponía en vigor en su territorio el Acuerdo, de conformidad con su legislación.

Calificación de Origen: sólo cuando los productos eran producidos en los territorios de los países firmantes o de Bolivia, Ecuador y Paraguay y cumplían con las disposiciones y con los requisitos de origen de la Asociación, eran considerados originarios. En el caso de las máquinas, eran consideradas como originarias de estos mismos países cuando tenían en su composición, como máximo, partes y piezas extrazonales cuyo valor CIF puerto de destino no excediera del 49% del precio FOB puerto de embarque de la máquina terminada en el país regional.

Los requisitos de origen podían ser modificados para adaptarlos a la evolución tecnológica y ajustarlos al desarrollo de nuevas condiciones de producción.

Márgenes de Preferencia: las Partes signatarias acordaron preservar los márgenes de preferencia de los productos del sector, de conformidad con las estipulaciones de la Asociación, así como efectuar consultas mutuas antes de hacer nuevos compromisos que pudieran menguar la eficacia de dichos márgenes.

Tratamiento a Importaciones Extrarregionales: a efecto de tener una verdadera complementación e integración, los países participantes debían propender a la armonización de los tratamientos aplicados a las importaciones de productos procedentes de terceros países que fueran iguales a los contemplados en este Acuerdo.

Adhesión: abierta a cualquiera Parte Contratante, siguiendo las normas establecidas.

Denuncia: se podía denunciar el Acuerdo después de dos años de participación en el mismo, dando a conocer tal decisión a las Partes Contratantes restantes treinta días antes de depositar el instrumento de denuncia.

Efectos de la Denuncia: cesación de los derechos y obligaciones del Acuerdo, permaneciendo sólo las reducciones de gravámenes y las concesiones recibidas y otorgadas, estando éstas en vigor por un período de un año, contado a partir de la formalización de la denuncia.

3.1.1.4.11. Acuerdo de Complementación
Núm. 11 Sobre Productos del
Sector de Máquinas de
Oficina. (115)

Nota: Este Acuerdo y el Acuerdo de Complementación Núm. 10 tenían el mismo nombre y abarcaban el mismo sector, la única diferencia registrada de su análisis es que contenían diferentes productos. Se desconoce el porque no se incluyeron los productos tanto de uno como del otro en un sólo acuerdo.

Suscripción: 18 de junio de 1970.

(115) Acuerdo de Complementación Núm. 11 Sobre Productos del Sector de Máquinas de Oficina. 18 de junio de 1970. Montevideo, Uruguay; y Resolución CEP/208 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Sobre el Sector de Máquinas de Oficina Suscrito entre Argentina, Brasil y México. 21 de julio de 1970.

Partes Contratantes Participantes: Argentina, Brasil y México.

Compatibilidad con el Tratado: 21 de julio de 1970.

Vigencia: el 10. de junio de 1971 para Argentina, el 28 de abril de 1971 para Brasil y el 19 de mayo de 1971 para México.

Sector Industrial: comprendía cuatro productos, que eran máquinas de escribir excepto eléctricas, máquinas de sumar y/o restar eléctricas, y partes y piezas para estas dos mercancías.

Ampliación: podía efectuarse cumpliendo las formalidades de la concertación de los acuerdos de complementación.

Programa de Liberación: se determinaron los gravámenes y restricciones no arancelarias que obrarían en cada uno de los países firmantes para la importación de los productos del sector, siempre que fueran nuevos y originarios de las Partes Contratantes signatarias o de Bolivia, Ecuador y Paraguay.

Los Gobiernos Contratantes se reunían anualmente en las sesiones ordinarias de la Conferencia y en otras ocasiones que estimaran conveniente, a fin de disminuir los gravámenes, eliminar las restricciones no arancelarias, incorporar nuevos productos y determinar o detallar los requisitos de origen. Las desgravaciones eran aplicadas automáticamente a los países de menor desarrollo económico relativo, sin que mediara negociación, adhesión o compensación.

Concesiones: irrevocables y empezaba a beneficiarse de ellas cada Parte Contratante firmante cuando entraba en vigor, para su territorio, el Acuerdo.

Caso de Chile: a este país se le concedió un plazo de sesenta días, contados a partir de la fecha de suscripción del Acuerdo, para firmarlo en calidad de signatario, bajo las condiciones de que debía apegarse a la forma gradual establecida de las desgravaciones y aplicar las reducciones arancelarias y la eliminación de restricciones no arancelarias. Pese a ello, Chile no se adhirió al Acuerdo.

Calificación de Origen: los productos eran estimados originarios de los países firmantes o de Bolivia, Ecuador y Paraguay cuando se producían en sus territorios y cumplían con los criterios de la ALALC, pero también cuando en su composición, las máquinas tuvieran como límite máximo partes y piezas extrarregionales con un valor CIF puerto de destino que no sobrepasara el 49% del precio FOB puerto de embarque de la máquina concluida. Los requisitos de origen podían sufrir cambios por la evolución de la tecnología o por las nuevas condiciones de producción.

Márgenes de Preferencia: deberían ser preservados, basándose en las disposiciones del Acuerdo, y en donde las Partes Contratantes se obligaron a entablar contactos antes de comprometerse con nuevos deberes que pudieran afectar la eficiencia y aprovechamiento de los márgenes.

Tratamiento a Importaciones Extrarregionales: los tratamientos a los productos adquiridos de terceros países y que estuvieran contemplados en el Acuerdo, debían ser homogeneizados.

Adhesión: abierta a las restantes Partes Contratantes, de acuerdo con los términos de negociación fijados.

Denuncia: cualquiera Parte Contratante participante podía separarse del Acuerdo después de dos años de haber participado en el mismo y cuya decisión fuera manifestada a las restantes por lo menos treinta días antes de entregar al Comité Ejecutivo Permanente su instrumento de denuncia.

Consecuencias de la Denuncia: suspensión de los derechos y obligaciones contraídos por el Acuerdo, excepto por lo que hacía a las franquicias recibidas y otorgadas, las cuales prévalecían en vigor por un año más a partir de la fecha de depósito del instrumento respectivo.

3.1.1.4.12. Acuerdo de Complementación
Núm. 12 Sobre Productos de
la Industria Electrónica
y de Comunicaciones
Eléctricas. (116)

Suscripción: 30 de noviembre de 1970.

Partes Contratantes Participantes: Brasil y México.

Compatibilidad con el Tratado: 8 de enero de 1971.

Vigencia: el 20 de mayo de 1971 para Brasil y el 21 de agosto de 1971 para México.

Sector Industrial: comprendía cuarenta y un productos tales como hojas de poliésteres metalizadas, motores de potencia fraccionaria de corriente continua y alternada, máquinas o aparatos para soldar, micrófonos y sus partes y piezas, articuladores para radio y televisión, varios aparatos y antenas transmisoras, diferentes condensadores, interruptores, tubos de

(116) Acuerdo de Complementación Núm. 12 Sobre Productos de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas. 30 de noviembre de 1970. Montevideo, Uruguay; Resolución CEP/228 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación en el Sector de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas Suscrito por Brasil y México con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 8 de enero de 1971; y Resolución CEP/271 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad de la Ampliación del Acuerdo de Complementación Núm. 12 Sobre Productos del Sector de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 28 de julio de 1972.

imagen para televisión, órganos electrónicos, tocadiscos, grabadoras y reproductoras.

Programa de Liberación: se establecieron los gravámenes y restricciones no arancelarias que implantaría cada una de las Partes Contratantes para la importación de los productos del sector, cuando fueran nuevos y originarios de los países participantes o de Bolivia, Ecuador y Paraguay. Para poder gozar de las franquicias del Acuerdo era necesario que cada Parte Contratante lo pusiera en vigor en su territorio.

Los beneficios del Acuerdo debían ser extendidos a los países de menor desarrollo económico relativo, independientemente de dar compensación, y efectuar negociaciones o la adhesión al mismo.

Concesiones: podían ser retiradas a través de negociaciones entre los Gobiernos firmantes y mediante adecuada compensación. La solicitud de retiro debía ser fundamentada y presentada al Comité Ejecutivo Permanente por lo menos noventa días antes de la fecha de las reuniones anuales entre las Partes Contratantes, en las que se negociaba el retiro.

Ampliación: podía verificarse sólo recorriendo el proceso de concertación establecido en los acuerdos de complementación. La ampliación del programa de liberación consistía en reducir los gravámenes y eliminar o atenuar las restricciones no arancelarias, así como otorgar y profundizar las concesiones por parte de los países que no lo habían hecho.

Para ello, las Partes Contratantes se reunían una vez al año en el seno de los períodos de sesiones ordinarias de la Conferencia o en alguna otra fecha que se determinara conveniente. En estas reuniones se analizaba el funcionamiento general del Acuerdo y se consideraba la ampliación del sector industrial y del programa de liberación, las solicitudes de retiro de concesiones, la revisión de los requisitos de origen y cualquier otro asunto de interés.

Calificación de Origen: los productos eran definidos originarios de los países participantes, de Bolivia, Ecuador y Paraguay, cuando habían sido producidos en sus territorios y cumplían con los criterios de la Asociación. Los requisitos de origen eran revisados para adaptarlos a la nueva tecnología y para ajustarlos a las condiciones de producción imperantes.

Márgenes de Preferencia: la preservación de los márgenes para los productos del sector fue un compromiso adquirido por las Partes Contratantes, a la vez de que acordaron efectuar conversaciones recíprocas antes de implantar nuevas responsabilidades que pudieran afectar la eficacia de los mismos.

Trato a las Importaciones Extrarregionales: se procuraba armonizar los tratamientos otorgados a los productos importados desde terceros países y que estuvieran contemplados en el Acuerdo.

Adhesión: abierta a los restantes Gobiernos Miembros, cumpliendo las disposiciones que al respecto se dictaron.

Denuncia: el Acuerdo podía ser denunciado por cualquiera Parte Contratante después de dos años, contados a partir de la fecha en que lo había puesto en vigor y debiendo comunicar su determinación a las restantes Partes por lo menos sesenta días antes de notificar su denuncia al Comité Ejecutivo Permanente.

Efectos de la Denuncia: desligue automático para el Gobierno denunciante de los derechos y obligaciones contraídos, excepto por lo que hacía a las reducciones de gravámenes y restricciones recibidas y otorgadas, mismas que mantenían su vigencia por un año más, contado a partir de la fecha del depósito del instrumento de denuncia.

Modificaciones: el Acuerdo tuvo una ampliación el 23 de junio de 1972, incluyéndose veinticinco productos nuevos, cuya compatibilidad con el Tratado fue dictada por el Comité Ejecutivo Permanente el 28 de julio de 1972.

3.1.1.4.13. Acuerdo de Complementación
Núm. 13 Sobre Productos de la
Industria Fonográfica. (117)

Suscripción: 4 de diciembre de 1970.

Partes Contratantes Participantes: Argentina, Brasil,
México, Uruguay y Venezuela.

Compatibilidad con el Tratado: 8 de enero de 1971.

Vigencia: el 15 de septiembre de 1971 para Argentina, el
28 de abril de 1971 para Brasil, y el 8 de mayo de 1971 para
México, Uruguay y Venezuela.

Sector Industrial: abarcaba cinco productos, los cuales
eran placas y películas fotográficas destinadas a la industria
fonográfica, matrices de cobre grabadas, cintas matrices grabadas
o impresionadas, matrices y moldes galvánicos, fonográficos,
metálicos y grabados, y matrices fonográficas en discos de
aluminio.

(117) Acuerdo de Complementación Núm. 13 Sobre Productos de la
Industria Fonográfica. 4 de diciembre de 1970.
Montevideo, Uruguay; Resolución CEP/225 del Comité
Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del
Acuerdo de Complementación Sobre Productos del Sector de
la Industria Fonográfica, Suscrito entre Argentina,
Brasil, México, Uruguay y Venezuela con los Principios y
Objetivos del Tratado de Montevideo. 8 de diciembre de
1971; y Resolución CEP/269 del Comité Ejecutivo
Permanente. Ajustes en el Acuerdo de Complementación
Sobre la Industria Fonográfica (Núm. 13). 28 de junio de
1972.

Programa de Liberación: contenía los gravámenes y restricciones no arancelarias que se implantaron en cada uno de los países participantes para la importación de los productos del sector, los cuales debían ser nuevos y originarios de las Partes Contratantes firmantes. Las desgravaciones del programa de liberación fueron extendidas a los países de menor desarrollo económico relativo, sin que mediara para ello negociación, compensación o adhesión alguna.

Ampliación: para poder efectuar la ampliación y la inclusión de nuevos productos en el Acuerdo, era indispensable seguir el procedimiento establecido por la Asociación.

Calificación de Origen: para considerar un producto del sector como originario de las Partes Contratantes o de Bolivia, Ecuador y Paraguay, éste debía ser grabado, impresionado o revelado en sus territorios, además de que debía cubrir con la declaración y certificación el origen implantadas por la Asociación.

Márgenes de Preferencia: éstos no debían ser alterados, por lo que las Partes Contratantes firmantes se obligaron a consultarse entre sí antes de que implantaran compromisos que pudieran afectar la eficacia de dichos márgenes.

Adhesión: abierta a todas las Partes Contratantes no participantes, las cuales si se querían adherir debían cubrir el procedimiento puesto en marcha por la Asociación.

Denuncia: cualquier Parte Contratante podía denunciar el Acuerdo después de transcurridos dos años, contados a partir de la fecha en que lo había puesto en vigor en su territorio. Asimismo, su decisión tenía que hacerla del conocimiento de los restantes países participantes por lo menos sesenta días antes de depositar su instrumento de denuncia en el Comité Ejecutivo Permanente.

Consecuencias de la Denuncia: cesación de los derechos y obligaciones del Acuerdo, quedando sólo en vigor, por un período de un año, las concesiones recibidas y otorgadas.

Particularidad: ninguna de las disposiciones del Acuerdo eximieron de las obligaciones que en relación con los derechos de autor estaban previstas en las legislaciones de los Gobiernos participantes o en acuerdos, convenciones y tratados internacionales que habían suscrito sobre esta materia.

Modificaciones: al Acuerdo se le hizo un ajuste en junio de 1972, en virtud de que se registró un error de copia en cuanto a los derechos específicos correspondientes a las concesiones otorgadas por Venezuela a los productos matrices de cobre grabadas, y matrices y moldes galvánicos, fonográficos, metálicos y grabados, procediéndose a su corrección. Dicha modificación fue hecha del conocimiento de las restantes Partes Contratantes signatarias, para que la pusieran en práctica, y a la Conferencia.

3.1.1.4.14. Acuerdo de Complementación
Núm. 14 Sobre Productos de las
Industrias de Refrigeración y
Aire Acondicionado y Aparatos
Eléctricos y Térmicos de Uso
Doméstico. (118)

Suscripción: 4 de diciembre de 1970.

Partes Contratantes Participantes: Brasil y México.

Compatibilidad con el Tratado: 8 de enero de 1971.

Vigencia: el 25 de junio de 1971 para Brasil y el 16 de agosto de 1971 para México.

Sector Industrial: comprendió veintiséis productos, entre los que destacaron cocinas a gas y sus partes y piezas, asador giratorio y otros tipos de asadores, rosticeros accionados,

(118) Acuerdo de Complementación Núm. 14 Sobre Productos de las Industrias de Refrigeración y Aire Acondicionado y Aparatos Eléctricos y Térmicos de Uso Doméstico. 4 de diciembre de 1970. Montevideo, Uruguay; Resolución CEP/229 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación en el Sector de las Industrias de Refrigeración y Aire Acondicionado y Aparatos Eléctricos, Mecánicos y Térmicos de Uso Doméstico Suscrito entre Brasil y México con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 8 de enero de 1971; y Resolución CEP/254 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad de la Ampliación del Acuerdo de Complementación Núm. 14 Sobre Productos de la Industria de Refrigeración, Aire Acondicionado y Aparatos Eléctricos, Mecánicos y Térmicos de Uso Doméstico con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 14 de enero de 1972.

quemadores troquelados o estampados o de aluminio, calentadores de agua, trituradoras de desperdicios, aspiradoras de polvo y sus partes y piezas, tostadores y planchas eléctricas.

Programa de Liberación: se fijaron los gravámenes y restricciones no arancelarias que debían implantar cada uno de los países participantes para la importación de los productos del sector, los cuales tenían que ser nuevos y originarios de las Partes Contratantes firmantes o de Bolivia, Ecuador y Paraguay. Las franquicias concedidas eran extensibles automáticamente a estos países de menor desarrollo económico relativo, aun cuando éstos no otorgaran compensación ni llevaran a cabo negociaciones o adhesión. Las Partes Contratantes empezaban a beneficiarse de las desgravaciones hasta el momento en que ponían en vigor el Acuerdo en sus territorios.

Concesiones: podían ser retiradas del Acuerdo, siempre que mediara una negociación entre las Partes Contratantes firmantes y a través del otorgamiento de una adecuada compensación. La petición de retiro de concesiones debía estar fundamentada y darla a conocer a los Gobiernos participantes, vía el Comité Ejecutivo Permanente, por lo menos noventa días antes de la fecha de las reuniones anuales, en las que se negociaba el retiro.

Ampliación: la lista de productos concesionados podía ser ampliada, cumpliendo con las formalidades correspondientes a la concertación de los acuerdos de complementación. Tal ampliación

del programa de liberación estaba relacionada con la reducción de gravámenes, la eliminación y disminución de las restricciones no arancelarias y el otorgamiento de franquicias a los productos por parte de aquellos países que no lo habían hecho.

A fin de llevar a cabo esta ampliación, las Partes Contratantes se reunían anualmente en el seno de los períodos de sesiones ordinarias de la Conferencia o en otra fecha cuando así lo estimaban conveniente. En las reuniones también se analizaba el desenvolvimiento del Acuerdo, además de considerar la ampliación del sector industrial y del programa de liberación, las peticiones de retiro de concesiones y el examen de los requisitos de origen.

Calificación de Origen: para que un producto fuera calificado como originario de las Partes Contratantes firmantes o de Bolivia, Ecuador y Paraguay era necesario que fuera producido en sus territorios y cubriera las disposiciones de la Asociación.

Además, se fijaron tres categorías de requisitos de origen que se debían cumplir de forma alternativa o conjunta con los criterios de la Asociación. Cada una de las mismas se aplicaba a los productos del sector, pero también había productos a los cuales no se les imponían dichos requisitos.

El primer requisito establecía la utilización obligatoria de materiales zonales para ciertas mercancías, las condiciones que debían cumplir y una tolerancia para utilizar materiales extrarregionales hasta un monto CIF que no excediera el 1% del

valor FAS del producto de exportación. El segundo requisito determinaba que el valor CIF de los materiales no regionales no podía ser superior al 50% del valor FAS de exportación del producto. El tercer requisito se refería a que el producto, en cuya elaboración se utilizaran materiales extrarregionales, era considerado originario de la zona cuando resultara de un proceso de transformación realizado en el territorio de alguna Parte Contratante, y que le confiriera una nueva individualidad, caracterizada en la NABALALC y diferente a la caracterización de dichos materiales.

Los criterios de origen eran revisados para adaptarlos al desarrollo tecnológico y ajustarlos a las condiciones productivas zonales.

Márgenes de Preferencia: debían ser salvaguardados, de conformidad con lo dispuesto en las normas de los acuerdos de complementación. Adicionalmente, en caso de que alguna Parte Contratante participante quisiera hacerse de compromisos que pudieran afectar la eficacia de los márgenes, ésta tenía que consultar con las restantes firmantes.

Tratamiento a Importaciones Extrarregionales: los Gobiernos participantes debían propender a la armonización del trato otorgado a los productos provenientes de fuera de la zona y que estuvieran en el Acuerdo.

Adhesión: abierta a los demás países Miembros, pero siguiendo el canal establecido.

Denuncia: podía procederse a la denuncia del Acuerdo cuando la Parte Contratante denunciante tenía dos años de haberlo puesto en vigor en su territorio. Los Gobiernos restantes debían conocer tal decisión por lo menos antes de sesenta días de depositar el instrumento de denuncia.

Efectos de la Denuncia: desligue automático de los derechos y obligaciones contraídos a través del Acuerdo, siendo que sólo quedaban en vigor por un año más, contado a partir de la fecha del depósito del instrumento correspondiente, las reducciones de gravámenes y demás restricciones recibidas y otorgadas.

Modificaciones: el Acuerdo se amplió el 10 de diciembre de 1971 y su compatibilidad con el Tratado fue expedida por el Comité Ejecutivo Permanente el 14 de enero de 1972.

3.1.1.4.15. Acuerdo de Complementación
Núm. 15 Sobre Productos
de la Industria
Químico-Farmacéutica. (119)

Suscripción: 4 de diciembre de 1970.

Partes Contratantes Participantes: Argentina, Brasil y México.

Compatibilidad con el Tratado: 8 de enero de 1971.

Vigencia: el 8 de abril de 1971 para Argentina, el 14 de mayo de 1971 para Brasil y el 10 de junio de 1971 para México.

Sector Industrial: estuvo conformado por trescientos productos, entre los que se encontraban inulinas, pectina cítrica, aceite de hígado de bacalao, hidróxidos, yoduros, sulfatos, acetatos, ácidos, sales, gluconatos, vitaminas, clorohidratos y extractos, por citar sólo algunos.

(119) Acuerdo de Complementación Núm. 15 Sobre Productos de la Industria Químico-Farmacéutica. 4 de diciembre de 1970. Montevideo, Uruguay; Resolución CEP/226 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Sobre Productos de la Industria Químico-Farmacéutica, Suscrito entre Argentina, Brasil y México con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 8 de enero de 1971; Resolución CEP/245 del Comité Ejecutivo Permanente. Ajustes en el Acuerdo de Complementación Sobre la Industria Químico-Farmacéutica (Núm. 5). 20 de octubre de 1971; y Resolución CEP/255 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad de la Ampliación del Acuerdo de Complementación Núm. 5 Sobre Productos de la Industria Químico-Farmacéutica con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 14 de enero de 1972.

Programa de Liberación: para reglamentar el intercambio de las mercancías del sector, se establecieron los gravámenes y restricciones que implantaría cada Parte Contratante a su importación de los productos, los cuales debían ser nuevos y originarios de los Gobiernos firmantes o de Bolivia, Ecuador y Paraguay. Estos países de menor desarrollo económico relativo gozaban de todas las concesiones del Acuerdo, pese a que no realizaran negociación, adhesión o compensación.

Concesiones: podían ser retiradas del Acuerdo, mediante el otorgamiento de una adecuada compensación. La solicitud de retiro de concesiones debía estar fundamentada y darla a conocer al Comité Ejecutivo Permanente por lo menos con sesenta días antes de las reuniones anuales, en las que se negociaba dicho retiro.

Calificación de Origen: los productos del Acuerdo eran definidos como originarios de las Partes Contratantes firmantes o de Bolivia, Ecuador y Paraguay cuando eran nuevos y fabricados en sus territorios, y cumplieran con los criterios de la Asociación. Los requisitos de origen podían verse modificados por la evolución tecnológica y por las circunstancias productivas imperantes.

Particularidad: los países firmantes debían entablar conversaciones cuando se procurara incluir en sus listas nacionales algún o algunos productos del Acuerdo.

Ampliación: las Partes Contratantes firmantes se reunían anualmente en el seno de los periodos de sesiones ordinarias de la Conferencia. Estas reuniones tenían por objeto introducir nuevos productos y sus correspondientes desgravaciones, revisar las concesiones a fin de reducir los gravámenes, analizar los requisitos de origen, estudiar los retiros de concesiones en caso de que hubieran y, en general, evaluar el desarrollo del Acuerdo.

Márgenes de Preferencia: se hizo el compromiso de no alterar los márgenes de preferencia y, en todo caso, realizar consultas en caso de que éstos se pudieran ver afectados.

Tratamiento a Importaciones Extrarregionales: los Gobiernos signatarios se obligaron a armonizar sus políticas de importación de productos del sector cuando procedieran de terceros países.

Adhesión: abierta a las demás Partes Contratantes, siguiendo el procedimiento de la Asociación.

Denuncia: el Acuerdo podía ser denunciado por cualquiera Parte Contratante, una vez transcurridos dos años desde la fecha de vigencia en su territorio, debiendo comunicarlo a los restantes países firmantes treinta días antes del depósito del instrumento de denuncia.

Consecuencias de la Denuncia: los derechos y obligaciones contraídos por el país denunciante se eliminaban automáticamente, excepto aquellos que tenían relación con las reducciones de

Partes Contratantes Participantes: Argentina, Brasil, México y Venezuela. Posteriormente, se adhirieron Chile y Uruguay al Acuerdo.

Compatibilidad con el Tratado: 8 de enero de 1971.

Vigencia: el 8 de marzo de 1971 para Argentina, el 28 de abril de 1971 para Brasil, el 16 de mayo de 1971 para México y el 27 de mayo de 1971 para Venezuela.

Sector Industrial: abarcó trescientos productos tales como alquitrán, aromáticos, solventes y disolventes, aceites, grasas, butano, propano, azufre, ácidos, amoniaco, etileno, propileno, estireno, benceno, cloruros, dicloruros, alcoholes, éteres, óxidos, peróxidos, acetatos, anhídridos, ftalatos, fosfitos, monosulfuros, disulfuros, sales, curtientes, fungicidas, neftanatos, resinas y látex, por citar algunos.

Programa de Liberación: los gravámenes y restricciones no arancelarias, y sus plazos de vigencia, que se determinaron para la importación de los productos del sector de cada uno de los países participantes, debían ser eliminados totalmente al término del período de transición de doce años, siempre y cuando fueran nuevos y originarios de los firmantes o de Bolivia, Ecuador y Paraguay. Las franquicias otorgadas entre las Partes Contratantes firmantes debían ser aplicadas a los países de menor desarrollo económico relativo, sin que fuera necesario negociar, adherirse o compensar.

Revisión de las Concesiones: las concesiones otorgadas regían para aquellos productos que llegaran al puerto o lugar de internación en el país de destino. Cada concesión tenía un período de vigencia, dependiendo del producto y del país de que se tratara.

Las concesiones eran revisadas anualmente en ocasión de los períodos de sesiones ordinarias de la Conferencia y en otra fecha que se estimara conveniente. Para estas reuniones, los Gobiernos signatarios debían presentar información sobre el sector, sesenta días antes de iniciarse. Dicha revisión consistía en el otorgamiento de mayores ventajas sobre los productos negociados y en la inclusión de nuevas concesiones con sus plazos de vigencia. Ya revisadas y negociadas las concesiones, éstas se ponían en vigor el 1o. de enero del año siguiente a la negociación.

Concesiones: se podía efectuar el retiro de concesiones incluidas en el Acuerdo antes de que concluyera su vigencia, en las sesiones ordinarias de la Conferencia, a través de la negociación entre las Partes Contratantes y mediante adecuada compensación. Se consideraba adecuada compensación al otorgamiento de nuevas concesiones, a la profundización de las ya pactadas y al cumplimiento o mantenimiento de las franquicias hasta el término de los plazos de vigencia.

Ampliación: sólo podía efectuarse realizando las formalidades de la concertación de los acuerdos de complementación impuesta por la Asociación.

Calificación de Origen: para considerar un producto como originario de los países participantes o de Bolivia, Ecuador y Paraguay, era necesario que fuera nuevo y producido en sus territorios y que cumpliera con los criterios de la ALALC. Los requisitos de origen podían ser alterados para adaptarlos a las innovaciones tecnológicas y a las nuevas condiciones productivas de la región.

Márgenes de Preferencia: debían ser protegidos los márgenes resultantes de las concesiones pactadas.

Adhesión: abierta a las restantes Partes Contratantes.

Denuncia: cualquiera Parte Contratante podía desligarse del Acuerdo después de un año de participación en el mismo y de haber comunicado su determinación a los restantes países firmantes por lo menos sesenta días antes del depósito del instrumento de denuncia.

Efectos de la Denuncia: cesación de los derechos y obligaciones contraídos en virtud del Acuerdo, excepto las reducciones de gravámenes y restricciones recibidas y otorgadas, las cuales se mantenían por sesenta días después de la fecha de formalización de la denuncia.

Modificaciones: el Acuerdo fue ampliado en cuanto a productos incluidos, al entrar doscientos treinta y cuatro más en 1971, 1972 y 1978, y en relación a la profundización de concesiones el 10 de diciembre de 1971, cuya compatibilidad con el Tratado se dio el 14 de enero de 1972.

3.1.1.4.17. Acuerdo de Complementación
Núm. 17 Sobre Productos de las
Industrias de Refrigeración,
Aire Acondicionado y Aparatos
Eléctricos, Mecánicos y
Térmicos de Uso
Doméstico. (121)

Suscripción: 20 de diciembre de 1971.

Partes Contratantes Participantes: Argentina y Brasil.

Compatibilidad con el Tratado: 14 de enero de 1972.

- (121) Acuerdo de Complementación Núm. 17 Sobre Productos de las Industrias de Refrigeración, Aire Acondicionado y Aparatos Eléctricos, Mecánicos y Térmicos de Uso Doméstico. 20 de diciembre de 1971. Montevideo, Uruguay; Resolución CEP/257 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Industrial en el Sector de las Industrias de Refrigeración, Aire Acondicionado y Aparatos Eléctricos, Mecánicos y Térmicos de Uso Doméstico, con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 14 de enero de 1972; y Resolución CEP/275 del Comité Ejecutivo Permanente. Ajustes en el Protocolo en Idioma Portugués del Acuerdo de Complementación Sobre el Sector de las Industrias de Refrigeración, Aire Acondicionado y Aparatos Eléctricos, Mecánicos y Térmicos de Uso Doméstico (Núm. 17). 27 de septiembre de 1972.

Vigencia: el 24 de abril de 1972 para Argentina y el 18 de mayo de 1972 para Brasil.

Modificaciones: por un error en la redacción del Acuerdo, se tuvo que dar un ajuste del mismo en los derechos aduaneros al producto evaporador de aluminio tipo roll bond para refrigeradores, concesionado por Argentina.

Nota: este Acuerdo fue negociado en los mismos términos que el que suscribieron Brasil y México, cambiando únicamente para el Acuerdo de Complementación Núm. 17 los productos incluidos, y los gravámenes y restricciones aplicados en cada una de las Partes Contratantes participantes a la importación de las mercancías del sector.

3.1.1.4.18. Acuerdo de Complementación
Núm. 18 en el Sector de la
Industria Fotográfica. (122)

Suscripción: 20 de abril de 1972.

Partes Contratantes Participantes: Argentina, Brasil, México y Uruguay.

(122) Acuerdo de Complementación Núm. 18 en el Sector de la Industria Fotográfica. 20 de abril de 1972. Montevideo, Uruguay; y Resolución CEP/264 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación en el Sector de la Industria Fotográfica con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 31 de mayo de 1972.

Compatibilidad con el Tratado: 31 de mayo de 1972.

Vigencia: sesenta días después de haber declarado la compatibilidad con el Tratado.

Sector Industrial: comprendía aquellos productos de la industria fotográfica, así como partes y piezas sueltas para la elaboración de artículos utilizados en la fotografía.

Programa de Liberación: cada una de las Partes Contratantes definió las reducciones de gravámenes y restricciones que impondría en su territorio a la importación de los productos del sector, los cuales debían ser nuevos y originarios de los países signatarios o de Bolivia, Ecuador y Paraguay. Las reducciones eran aplicadas a los países de menor desarrollo económico relativo, hubiera o no adhesión, negociación o compensación.

Revisión de las Concesiones: las concesiones eran revisadas cada año en el seno de los períodos de sesiones ordinarias de la Conferencia y en otra fecha cuando las circunstancias así lo ameritaban. Estas reuniones tenían por objeto profundizar las concesiones ya pactadas e incluir nuevas para otros productos no incluidos.

Concesiones: podían ser retiradas, siempre y cuando se diera una adecuada compensación.

Ampliación: podía ser efectuada cumpliendo con los procedimientos establecidos en la concertación de los acuerdos de

complementación. Este Acuerdo fue ampliado en 1977, al introducirse ocho nuevos productos.

Calificación de Origen: un producto era considerado originario de las Partes Contratantes o de Bolivia, Ecuador y Paraguay cuando era producido en sus territorios y cumplía con los requisitos de origen definidos por la Asociación.

Márgenes de Preferencia: éstos no debían ser alterados ni por incrementar el gravamen a las Partes Contratantes ni por reducir las restricciones a terceros países.

Tratamiento a Importaciones Extrarregionales: los Gobiernos firmantes debían homogeneizar sus tratamientos aplicados a las importaciones provenientes de terceros países sobre los productos incorporados en el Acuerdo.

Adhesión: abierta a cualquier país Miembro de la Asociación, siguiendo el proceso fijado por ésta.

Denuncia: cualquiera Parte Contratante signataria podía denunciar el Acuerdo después de un año de haber participado en el mismo y comunicando su determinación a las restantes, sesenta días antes de depositar su instrumento de denuncia en el Comité Ejecutivo Permanente.

Efectos de la Denuncia: suspensión de los derechos y obligaciones contraídos, excepto las reducciones de gravámenes y restricciones, las cuales continuaban vigentes por un año más, contado a partir del depósito del instrumento de denuncia.

3.1.1.4.19. Acuerdo de Complementación
Núm. 19 en el Sector de
la Industria Electrónica
y de Comunicaciones
Eléctricas. (123)

Nota: este Acuerdo sustituye al Acuerdo de Complementación Núm. 4 suscrito por Brasil y Uruguay, en virtud de lo dispuesto por la Asociación en el sentido de que en caso de que se diera un acuerdo sobre el mismo sector, pero en el cual participara un mayor número de productos y más Partes Contratantes, éste caducaría, siendo reemplazado por el ampliado.

Suscripción: 7 de julio de 1972.

Partes Contratantes Participantes: Argentina, Brasil, México y Uruguay.

Compatibilidad con el Tratado: 11 de agosto de 1972.

Vigencia: sesenta días después de declarada la compatibilidad con el Tratado.

(123) Acuerdo de Complementación Núm. 19 en el Sector de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas. 7 de julio de 1972. Montevideo, Uruguay; y Resolución CEP/273 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Núm. 19 Sobre la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas, con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 11 de agosto de 1972.

Sector Industrial: abarcó más productos que el Acuerdo de Complementación Núm. 4, al incorporar sesenta y tres artículos al sector.

Programa de Liberación: se estableció una lista con los gravámenes que se aplicarían, en cada uno de los países Miembros, a los productos del sector que fueran originarios de las Partes Contratantes firmantes o de Bolivia, Ecuador y Paraguay, por ser países de menor desarrollo económico relativo, y que fueran nuevos para poder gozar de los beneficios del programa de liberación. Los Gobiernos signatarios realizaban cada año una ampliación de las concesiones de los productos del sector, a fin de eliminar todas las restricciones en el período de transición de doce años.

Calificación de Origen: los productos del sector se definían como originarios de la región cuando se empleaban insumos zonales en su fabricación. Sin embargo, se permitía usar productos extrazonales, que para este sector fueron 25, los cuales podían ser extrarregionales únicamente en el primer año de vigencia del Acuerdo. Los requisitos de origen eran evaluados anualmente por las Partes Contratantes participantes.

Márgenes de Preferencia: los márgenes de preferencia no podían ser alterados y las Partes Contratantes se comprometieron a efectuar consultas recíprocas antes de contraer otras responsabilidades sobre los productos que pudieran afectar los mismos.

Tratamiento a Importaciones Extrarregionales: las Partes Contratantes se obligaron a armonizar el tratamiento aplicado a las importaciones procedentes de terceros países, siempre y cuando los productos de dichas importaciones estuvieran en el Acuerdo.

Adhesión: abierta a los demás Gobiernos pertenecientes a la Asociación y cumpliendo con todas las estipulaciones globales de los acuerdos de complementación.

Término del Acuerdo de Complementación Núm. 4: debido a que los países Miembros de la Asociación suscribieron el Acuerdo de Complementación Núm. 19 sobre este sector, pero más amplio, que incluía los productos del Acuerdo Núm. 4 y en el que participaban las Partes firmantes, los países signatarios acordaron que el Acuerdo Núm. 4 caducaría en un plazo de treinta días, contados a partir de la fecha de vigencia del nuevo Acuerdo Núm. 19, manteniéndose en vigor las concesiones pactadas por noventa días.

Denuncia: cualquiera Parte Contratante firmante podía denunciar el Acuerdo, cuando hubiera participado dos años en el mismo y comunicado a las restantes Partes su decisión, por lo menos noventa días antes de hacer el depósito del instrumento de denuncia en el Comité Ejecutivo Permanente.

Consecuencias de la Denuncia: desligue de los derechos y obligaciones emanados del Acuerdo, excepto las reducciones de

gravámenes y restricciones, las cuales caducarían a los dos años de haber entregado el instrumento respectivo.

3.1.1.4.20. Acuerdo de Complementación
Núm. 20 en el Sector de la
Industria de Materias
Colorantes y Pigmentos. (124)

Suscripción: diciembre de 1972.

Partes Contratantes Participantes: Argentina, Brasil y México.

Compatibilidad con el Tratado: enero de 1973.

Vigencia: sesenta días después de declarada la compatibilidad con el Tratado, es decir, en marzo de 1973.

Sector Industrial: comprendió veintidós productos, entre los que destacaron amarillos, rojos, verdes, violetas, azules, cafés, naranjas y negros ácidos, directos, al azufre, a la tinta y dispersos.

Programa de Liberación: se determinaron los gravámenes y restricciones que se implantarían en cada uno de los territorios de las Partes Contratantes para la importación de los productos del sector que fueran nuevos y originarios de ellas y de Bolivia,

(124) Acuerdo de Complementación Núm. 20 en el Sector de la Industria de Materias Colorantes y Pigmentos. Montevideo, Uruguay. diciembre de 1972.

Ecuador y Paraguay. El programa de liberación debía ser revisado cada año.

Concesiones: se podía efectuar el retiro de concesiones a los productos del sector, siguiendo los procedimientos establecidos en las características generales de los acuerdos de complementación y siempre que se diera una adecuada compensación.

Calificación de Origen: los productos del sector eran considerados originarios de los Gobiernos Miembros cuando eran producidos en sus territorios y se empleaban materiales zonales, pudiendo contener insumos extrazonales sólo en el primer año de vigencia del Acuerdo. Los requisitos de origen eran evaluados anualmente.

Márgenes de Preferencia: éstos no debían ser alterados y los países participantes se obligaron a entablar contactos antes de asumir cualquier compromiso que pudiera afectar tales márgenes.

Tratamiento a las Importaciones Extrarregionales: se debía armonizar el trato aplicado a las compras a terceros países de productos que estuvieran incluidos en el Acuerdo.

Adhesión: abierta a cualquiera Parte Contratante del Tratado de Montevideo, siempre que cumpliera con las negociaciones previstas en la reglamentación de los acuerdos de complementación.

Denuncia: el Acuerdo podía ser denunciado por cualquier Gobierno Miembro participante, cuando hubiera concurrido un año en el mismo y comunicado a los restantes Gobiernos, por lo menos treinta días antes de depositar el instrumento de denuncia.

Consecuencias de la Denuncia: cesación de todos los derechos y obligaciones emanados del Acuerdo, exceptuando las reducciones arancelarias, mismas que continuarían su vigencia por dos años, contados a partir del depósito del instrumento de denuncia.

3.1.1.4.21. Acuerdo de Complementación
Núm. 21 en el Sector de la
Industria Química, Excedentes y
Faltantes. (125)

Suscripción: diciembre de 1975.

Partes Contratantes Participantes: Argentina, Brasil, Chile, México y Uruguay.

Compatibilidad con el Tratado: enero de 1976.

Vigencia: sesenta días después de declarada la compatibilidad con el Tratado.

(125) Acuerdo de Complementación Núm. 21 en el Sector de la Industria Química, Excedentes y Faltantes. Montevideo, Uruguay. diciembre de 1975.

Sector Industrial: incorporó ciento sesenta y seis productos, a los que se añadieron otros sesenta y uno a través de una ampliación en 1978. Entre las mercancías de este sector se encontraron ácidos, anhídridos, hidróxidos, óxidos, fluoruros, cloruros, sulfatos, lecitinas, aceites, sales, desinfectantes y estearatos.

Programa de Liberación: cada uno de los productos contó con un régimen de gravámenes y restricciones a ser impuestos en los territorios de las Partes Contratantes participantes, el cual tenía que ser nuevo y originario del país respectivo o de Bolivia, Ecuador o Paraguay. Las reducciones de gravámenes y restricciones eran revisadas cada año, a fin de ir eliminándolas totalmente.

Concesiones: se podía sacar del Acuerdo cualquier producto mediante el procedimiento establecido en el retiro de concesiones de los acuerdos de complementación.

Calificación de Origen: eran calificadas como originarias de las Partes Contratantes participantes, aquellas mercancías que eran producidas en sus territorios y que utilizaran materiales zonales, teniendo la posibilidad de emplear productos extrarregionales sólo en los dos primeros años de vigencia del Acuerdo y que no sobrepasaran 25 productos para este sector. Los requisitos de origen eran revisados anualmente.

Márgenes de Preferencia: los Gobiernos Miembros se comprometieron a no modificar los márgenes de preferencia y, en

todo caso, realizar consultas entre los participantes antes de contraer compromisos sobre los productos incorporados en el Acuerdo que pudieran alterar dichos márgenes.

Tratamiento a las Importaciones Extrazonales: a fin de llevar a cabo una complementación e integración real en el sector, los Gobiernos Miembros participantes acordaron homogeneizar el trato dado a las importaciones provenientes de terceros países de los productos incluidos en el Acuerdo.

Adhesión: abierta a las demás Partes Contratantes, cubriendo el proceso estipulado en los acuerdos de complementación.

Denuncia: el Acuerdo podía ser denunciado por cualquier país participante cuando hubiera asistido en el mismo durante dos años y manifestado a los países restantes su decisión, por lo menos noventa días antes de entregar su instrumento de denuncia.

Efectos de la Denuncia: desligue de los derechos y obligaciones derivados del Acuerdo, con excepción de las reducciones de gravámenes y restricciones, las cuales proseguirían vigentes por un período de dos años, contados a partir del depósito del instrumento respectivo.

3.1.1.4.22. Acuerdo de Complementación
Núm. 22 en el Sector de Aceites
Esenciales, Químico-Aromáticos,
Aromas y Sabores. (126)

Suscripción: 1977.

Partes Contratantes Participantes: Argentina y México.

Compatibilidad con el Tratado: 1977.

Vigencia: 1978 para ambos países.

Sector Industrial: abarcó veintiséis productos, entre los que se encontraban cedrenol, cedrol, aceites esenciales de citronela, de lemon grass, de palo de rosa, de petit grain, de sasafrás, de albahaca, de ajeno, de mejorana, de salvia, de romero, de lavandín, de tomillo, de orégano, de coriandro, de canela, de cassia, de tagetes, de palma rosa y de copaiba, formiatos, acetatos, cloruros y alcoholes.

Programa de Liberación: se establecieron las reducciones de gravámenes y demás restricciones que se aplicarían en cada uno de los territorios de las Partes Contratantes participantes a los productos del sector que fueran nuevos y originarios de ellas mismas y de Bolivia, Ecuador y Paraguay. Las modificaciones en el programa de liberación debían realizarse anualmente.

(126) Acuerdo de Complementación Núm. 22 en el Sector de la Industria de Aceites Esenciales, Químico-Aromáticos, Aromas y Sabores. Montevideo, Uruguay. 1977.

Concesiones: los productos incorporados al Acuerdo podían estar sujetos al retiro de concesiones, siempre que hubiera una adecuada compensación y siguiera las reglas de los acuerdos de complementación.

Calificación de Origen: los productos del sector eran definidos originarios de las Partes Contratantes participantes cuando eran fabricados en sus territorios y emplearan insumos de la región. Los criterios de origen se revisaban cada año.

Márgenes de Preferencia: éstos no podían ser cambiados ni alterados y los Gobiernos Miembros participantes se comprometieron a no adquirir nuevos compromisos sobre los productos del sector con otros países, cuando ello implicara una afectación a los márgenes.

Tratamiento a las Importaciones Extrazonales: se pretendía como finalidad llegar a la armonización de los tratamientos aplicados a las importaciones procedentes de terceros países de productos incluidos en el Acuerdo.

Adhesión: abierta a las restantes Partes Contratantes de la Asociación, adhesión que debía seguir los pasos establecidos en los acuerdos de complementación.

Denuncia: cualquier Gobierno Miembro estaba en condiciones de denunciar el Acuerdo, siempre que hubiera estado en vigencia en su territorio dos años y expresado a los demás Gobiernos participantes su determinación de denunciarlo, por lo

menos con noventa días de anticipación a la entrega de su respectivo instrumento.

Efectos de la Denuncia: término de los derechos y obligaciones para la Parte denunciante, salvo las reducciones de gravámenes y demás restricciones emanadas del programa de liberación, las cuales estarían en vigor por un período de un año, contado a partir de la formalización del instrumento de denuncia.

3.1.1.4.23. Acuerdo de Complementación
Núm. 23 en el Sector de la
Industria de Equipos
de Generación, Transmisión
y Distribución de
Electricidad. (127)

Suscripción: 1977.

Partes Contratantes Participantes: Argentina y México.

Compatibilidad con el Tratado: 1977.

Vigencia: 1978 para ambos países.

Sector Industrial: comprendió quince productos, más dos que se incorporaron en la ampliación del Acuerdo en 1978,

(127) Acuerdo de Complementación Núm. 23 en el Sector de la Industria de Equipos de Generación, Transmisión y Distribución de Electricidad. Montevideo, Uruguay. 1977.

destacando los transformadores, interruptores, fusibles, conectadores y cortacircuitos.

Las demás características de este Acuerdo como el programa de liberación, las concesiones, la calificación de origen, los márgenes de preferencia, los tratamientos a las importaciones extrazonales, la adhesión, la denuncia y los efectos de ésta, se estipularon igual que en Acuerdo de Complementación Núm. 22.

3.1.1.4.24. Acuerdo de Complementación
Núm. 24 en el Sector
de la Industria Electrónica
y de Comunicaciones
Eléctricas. (128)

Suscripción: 1977.

Partes Contratantes Participantes: Argentina y México.

Compatibilidad con el Tratado: 1977.

Vigencia: 1978 para ambos países.

Sector Industrial: incluyó catorce productos inicialmente, a los que se añadieron otros sesenta y cuatro más en 1978, entre los que se encontraron motores de potencia fraccionaria de corriente alternada y de corriente continua,

(128) Acuerdo de Complementación Núm. 24 en el Sector de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas. Montevideo, Uruguay. 1977.

bobinas híbridas y de frecuencia intermedia para uso telefónico, convertidores, transformadores de alta tensión para televisión, aparatos transmisores, condensadores y amplificadores.

Las demás especificaciones de este Acuerdo como el programa de liberación, las concesiones, la calificación de origen, los márgenes de preferencia, los tratamientos a las importaciones extrazonales, la adhesión, la denuncia y los efectos de ésta, se determinaron igual que en Acuerdo de Complementación Núm. 22.

3.1.1.4.25. Acuerdo de Complementación
Núm. 25 en el Sector de la
Industria de Lámparas y
Unidades de Iluminación. (129)

Suscripción: 1978.

Partes Contratantes Participantes: Argentina y México.

Compatibilidad con el Tratado: 1978.

Vigencia: 1978 para ambos países.

Sector Industrial: abarcó once productos, entre los que destacaron las lámparas incandescentes miniatura para linternas, para radiodial, para televisión y para bicicleta, lámparas

(129) Acuerdo de Complementación Núm. 25 en el Sector de la Industria de Lámparas y Unidades de Iluminación. Montevideo, Uruguay. 1978.

identificables para iluminación de locomotoras y para faros de locomotoras, y lámparas para fotografía.

Las demás particularidades de este Acuerdo como el programa de liberación, las concesiones, la calificación de origen, los márgenes de preferencia, los tratamientos a las importaciones extrazonales, la adhesión, la denuncia y los efectos de ésta, se establecieron igual que en Acuerdo de Complementación Núm. 22.

3.1.1.5. Cláusula de la Nación Más Favorecida.

Aun cuando la cláusula de la nación más favorecida no fue un instrumento, en el sentido estricto de la palabra, para llegar al perfeccionamiento de la zona de libre comercio en doce años, fue un mecanismo adicional y auxiliar contemplado por todos los Miembros de la Asociación para avanzar más rápidamente en el programa de liberación implantado.

Con esta óptica, el Tratado de Montevideo en su Capítulo IV hacía referencia y era la cláusula relacionada con el tratamiento de la nación más favorecida, redactada de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio.

En dicho Capítulo, se estipuló que cualquier favor, franquicia, privilegio o inmunidad que fuera aplicado por una Parte Contratante a un producto originario de o destinado a

cualquier otro país, sería inmediata e incondicionalmente extendido al producto similar originario de o destinado al territorio de las demás Partes Contratantes. Esto significaba que si un Gobierno Miembro otorgaba una concesión a sus importaciones procedentes de cualquier país de dentro o de fuera de la región, e incluso que la otorgara en el futuro, tenía que conceder inmediata e incondicionalmente la misma concesión a las restantes Partes Contratantes de la Asociación.

Sin embargo, quedaron exentas del tratamiento de la nación más favorecida, las ventajas ya concedidas o que se concedieran en el futuro a través de convenios entre las Partes Contratantes o entre éstas y terceros países, a fin de facilitar y fomentar el tráfico y las transacciones fronterizas. Ello implicaba que las franquicias dadas a los productos intercambiados en las zonas de la frontera no eran extendidas a las mercancías procedentes de los otros países Miembros.

Por otra parte, se determinó que los capitales provenientes de la zona gozarían en el territorio de cada una de las Partes Contratantes de un tratamiento no menos favorable que aquél que se concediera a los capitales procedentes de cualquier otro país, es decir, se debía de conferir a los capitales de las Partes Contratantes un trato por lo menos igual, como mínimo, al proporcionado a los capitales que provinieran de terceros países, extrazonales. (130)

(130) Tratado de Montevideo 1960. op. cit.; y Cortés Guzmán, Armando. op. cit. p. 40.

La existencia de esta cláusula de la nación más favorecida no afectaba las disposiciones y normas dictadas por la Asociación para y a favor de los países de menor desarrollo económico relativo.

Cabe aclarar que, a nivel general, la cláusula de la nación más favorecida es una disposición de un tratado en virtud de la cual uno o varios Estados se obligan a conceder el trato de la nación más favorecida a otro u otros Estados en una esfera específica, convenida y objeto de la cláusula, sin que ella se extienda a la totalidad de las relaciones. En tanto que el tratamiento de la nación más favorecida, propiamente dicho, es un trato otorgado por el Estado concedente al Estado beneficiario no menos favorable que el otorgado por el Estado concedente a terceros Estados.

Existen dos tipos de cláusulas de la nación más favorecida: la incondicional, en la que el Estado beneficiario adquiere el derecho al trato de la nación más favorecida sin la obligación de otorgar reciprocidad material o compensación al Estado concedente y en donde éste reconoce y aplica automáticamente a aquél las facilidades que concede a un tercer Estado; y la condicionada a reciprocidad material, en la que el Estado beneficiario adquiere el trato de la nación más favorecida sólo al conceder la compensación correspondiente al Estado concedente y en donde las ventajas de éste están supeditadas a recibir franquicias equivalentes de aquél, tales como son reconocidas a un tercer país. En el caso de la Asociación

Latinoamericana de Libre Comercio, se aplicó la cláusula incondicional de la nación más favorecida.

Adicionalmente, el Estado beneficiario tiene derecho al trato concedido por el Estado concedente a un tercer Estado, independientemente de que dicho tratamiento se otorgue en virtud de un acuerdo bilateral o de un acuerdo multilateral. (131)

(131) Osmańczyk, Edmund Jan. Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas. p. 226-227.

CAPITULO IV.

PRORROGA DEL PERIODO DE TRANSICION PARA EL PERFECCIONAMIENTO DE LA ZONA DE LIBRE COMERCIO.

El Tratado de Montevideo estipuló, como ya se mencionó, que la zona de libre comercio debía perfeccionarse en un período que no excediera los doce años, contados a partir de su puesta en vigencia. Esto es, dicha perfección tenía que verificarse a más tardar en diciembre de 1973, ya que el Tratado entró en vigor el 2 de junio de 1961.

Sin embargo, en virtud de que dicho perfeccionamiento no se logró alcanzar totalmente en este plazo, e incluso ni siquiera parcialmente -cuestión de resultados de la Asociación que se tratará en otro apartado de este trabajo-, cabe sólo subrayar por el momento, y para los efectos de este Capítulo, que dicho periodo fue prorrogado.

4.1. Protocolo de Caracas.

El Tratado de Montevideo 1960 previó la posibilidad de que las Partes Contratantes introdujeran enmiendas al mismo, las cuales se formalizarían vía la suscripción de protocolos que entrarían en vigor una vez que los Gobiernos Miembros los ratificaran y depositaran los instrumentos

correspondientes. Esta facultad otorgada a los países firmantes del Tratado tuvo su sustento en el hecho de realizar los máximos esfuerzos para el establecimiento de un mercado común latinoamericano, por un lado, y de examinar los resultados obtenidos expirado el plazo de doce años, para de ahí iniciar las negociaciones colectivas tendientes a la consecución de los objetivos del Tratado y a adaptarlo, en caso de ser necesario, a una nueva etapa de integración económica, por otro.

Con esta óptica jurídica, en ocasión del Noveno Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia, celebrado en diciembre de 1969, y tomados en cuenta los resultados emanados de la evaluación del proceso de integración auspiciado por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, análisis efectuado por sus órganos, se elaboró y se puso a consideración de los Gobiernos Miembros un Proyecto de Protocolo Modificadorio del Tratado de Montevideo. (132)

Dicho Protocolo Modificadorio del Tratado de Montevideo, mejor conocido como Protocolo de Caracas, fue firmado el 12 de diciembre de 1969, en la Ciudad de Caracas, Venezuela, y entró en vigor el 10. de enero de 1974, cumplidas las ratificaciones y las entregas de los instrumentos respectivos a la Secretaría de la Asociación, por parte de todos los Gobiernos Miembros. (133)

(132) Resolución 261(IX) de la Conferencia. Proyecto de Protocolo Modificadorio del Tratado de Montevideo. 11 de diciembre de 1969.

(133) El propio Protocolo de Caracas contenía una cláusula que establecía que éste no podía ser firmado con reservas, ni

Por el Protocolo de Caracas se amplió el período para el perfeccionamiento de la zona de libre comercio hasta el 31 de diciembre de 1980, plazo que se extendió para todas aquellas disposiciones que conformaban la estructura jurídica de la ALALC.

Para ello, las Partes Contratantes se comprometieron a fijar normas a las que se deberían de sujetar los nuevos compromisos de la lista común, la cual debía estar conformada el 31 de diciembre de 1980 con los productos totalmente liberados y que representaran lo esencial o el 100% del comercio intrarregional.

Igualmente, las listas nacionales tenían que finalizar su diseño y eliminar los gravámenes y demás restricciones para las mercancías incluidas en ellas, para el 31 de diciembre de 1980, para lo cual se prosiguieron con las negociaciones anuales, a fin de lograr tal meta de desgravación arancelaria y no arancelaria.

Una variante que introdujo el Protocolo de Caracas fue el compromiso de que cada Parte Contratante debía conceder anualmente a los demás Gobiernos Miembros reducciones de gravámenes equivalentes por lo menos al 2.9% de la media ponderada de los gravámenes vigentes para terceros países,

ser presentadas éstas en el momento de la ratificación. Además, para poder entrar en vigor era necesario que se contara con el instrumento de ratificación de todas y cada una de las Partes Contratantes, y no como en el Tratado de Montevideo en el que se requirió de tres de estos instrumentos para su vigencia, siendo que para las restantes entraba en vigor según el depósito de su mecanismo de ratificación.

porcentaje que vendría a sustituir el 8% establecido originalmente.

En caso de que algún país firmante tuviera dificultades para cumplir con este porcentaje, éste podía otorgar las reducciones de acuerdo a sus condiciones, pero siempre teniendo como objetivo implantar disminuciones de esta magnitud. Al acogerse a esta circunstancia de excepción del 2.9%, la Parte Contratante debía de dar a conocer al Comité Ejecutivo Permanente la necesidad de su país de aplicar tal régimen de excepción, presentando información que justificara la utilización del mismo.

El porcentaje de las reducciones de gravámenes que implantarían los países de menor desarrollo económico relativo era variable, el cual debía ser compatible con su situación económica imperante.

Por lo que hacía a las listas de ventajas no extensivas, a los acuerdos de complementación industrial y al tratamiento de la nación más favorecida, estos mecanismos fueron también prorrogados hasta el 31 de diciembre de 1980, fijándoseles sus plazos y sus nuevas condiciones de ejecución, mediante negociaciones y acuerdo expreso de las Partes Contratantes.

Adicionalmente a estos compromisos y obligaciones propios de los Gobiernos Miembros, el Protocolo de Caracas delegó funciones a los órganos de la Asociación, al encomendar al Comité Ejecutivo Permanente llevar a cabo, antes del 31 de diciembre de 1973, estudios para alcanzar el mercado común latinoamericano y

para evaluar los logros obtenidos en la aplicación del Tratado de Montevideo. Estos estudios y sus conclusiones debían servir de base para que las Partes Contratantes empezaran a efectuar las negociaciones colectivas o la multilateralización del proceso de integración en 1974. (134)

Con miras a continuar con la integración económica regional y al amparo del Protocolo de Caracas, se conformó el Plan de Acción de la ALALC para el Período 1970-1980. Este Plan de Acción tenía como tarea fundamental el realizar estudios sobre el perfeccionamiento de la zona de libre comercio y la creación del mercado común latinoamericano.

En este sentido, las actividades identificadas para ser desarrolladas de 1970 a 1980 fueron las nueve siguientes.

La primera era hacer un examen del programa de liberación del Tratado de Montevideo, incluyendo los resultados de la lista común y de las listas nacionales, el grado de aprovechamiento de las concesiones y causas que impidieran su utilización, los obstáculos al proceso de desgravación, la eliminación de restricciones no arancelarias y los márgenes de preferencia.

La segunda, que estaba relacionada con la coordinación de las políticas comerciales, era efectuar estudios sobre asuntos aduaneros y adopción de aquellos instrumentos contemplados en las resoluciones vigentes como nomenclatura arancelaria común,

(134) Protocolo de Caracas Modificatorio del Tratado de Montevideo. 12 de diciembre de 1969. Caracas, Venezuela.

definición uniforme de tasas y otros recargos equivalentes, régimen de gravámenes ad-valorem, definición del valor de Bruselas, tratamiento arancelario a terceros países, código aduanero uniforme, glosario de términos aduaneros de la ALALC, normalización y unificación de documentos aduaneros y extra-aduaneros, código bromatológico -alimentario y nutricional-, normas comunes sobre tránsito aduanero de mercaderías y perfeccionamiento de otros regímenes aduaneros como los de admisión temporal. Dentro de esta área de coordinación de las políticas comerciales, también se incluían análisis sobre los regímenes de promoción a las exportaciones, proyectos de normas comunes de defensa contra el dumping y otras prácticas desleales de comercio, y armonización de las estadísticas de comercio exterior.

La tercera estaba vinculada con la investigación de asuntos industriales, principalmente encaminada a la formulación de una política de desarrollo industrial zonal, a sentar las bases para uniformar las legislaciones sobre propiedad industrial y empresas multinacionales, y a la fijación de medidas para estimular el desarrollo tecnológico de la región.

La cuarta actividad que debía desarrollar el Comité Ejecutivo Permanente era elaborar investigaciones sobre asuntos agropecuarios a fin de homogeneizar los programas nacionales de desarrollo y las políticas de comercialización y abastecimiento de los productos agropecuarios; dar caracterización a dichos productos; regular su comercio; emitir normas sobre protección

sanitaria vegetal y animal; diseñar normas de calidad, estandarización de envases y armonización de los sistemas de pesas y medidas; y sustituir importaciones extrarregionales.

La quinta tarea era efectuar estudios vinculados con asuntos financieros, monetarios y fiscales, destacando el sistema de compensación multilateral, el financiamiento al comercio intrarregional, los recursos financieros para promover la integración, la compatibilidad de las políticas monetarias, cambiarias y fiscales, el trato aplicable a capitales extranjeros y la coordinación en cuanto a seguros y reaseguros.

La sexta era perfeccionar la adopción de actitudes comunes frente a terceros países, grupos de países y organismos internacionales en cualquiera materia, a fin de darle más firmeza y consistencia a sus posiciones.

La séptima labor del Comité fue realizar exámenes sobre la infraestructura física de la región, con miras a mejorar las comunicaciones y los transportes, coordinar las políticas nacionales en estos campos, solucionar los problemas existentes en estas materias a través de la ejecución de programas adecuados, y financiar y operar proyectos de carácter multinacional.

La octava acción se orientaba a estudiar aspectos sociales y la armonización de los sistemas vigentes en este ramo.

La novena y última tarea encargada al Comité fue llevar a cabo un análisis de la estructura institucional de la Asociación, a fin de adaptarla a las nuevas circunstancias. (135)

Aun cuando estos trabajos debían de concluirse íntegramente en 1980, se estableció un orden de prioridades para su verificación, orden que era revisado anualmente por el Comité y presentado a la Conferencia en sus períodos de sesiones ordinarias.

Dentro de la jerarquización, se dieron las prioridades A y B. La primera se refería a aquellos estudios que debían terminarse a más tardar el 31 de diciembre de 1973 y la segunda a aquéllos que debían completarse a más tardar en diciembre de 1980. En esta tarea, la Secretaría Ejecutiva estaba involucrada directamente, al presentar cada seis meses un informe sobre el estado que guardaba cada uno de los estudios.

En la prioridad A se enmarcó la mayoría de las investigaciones, quedando en el nivel B sólo la aprobación, y no la elaboración, de los proyectos de la nomenclatura arancelaria común, del código aduanero uniforme, del glosario de términos aduaneros de la ALALC y del código alimentario de la Asociación.

Asimismo, recayeron en la categoría B los estudios sobre los tratamientos arancelarios y no arancelarios aplicados a las importaciones provenientes de terceros países y su armonización

(135) Resolución 262(IX) de la Conferencia. Plan de Acción de la ALALC para la Etapa 1970-1980. 11 de diciembre de 1969.

como instrumentos reguladores del comercio exterior; el ajuste de los documentos aduaneros utilizados por los países Miembros; la elaboración y adopción de documentos aduaneros únicos usados en las operaciones de exportación-importación y de otros documentos aduaneros y extra-aduaneros empleados en el comercio exterior; la formulación de bases para la homogeneización de la política industrial de la región, de las legislaciones nacionales sobre propiedad industrial, de los programas nacionales de desarrollo agropecuario, de las políticas de comercialización y abastecimiento de productos agropecuarios, de las reglamentaciones sanitarias, de las políticas monetarias, cambiarias y fiscales y del trato aplicado a los capitales extranjeros; la conformación de proyectos para establecer mecanismos, medios y procedimientos tendientes al fomento de la tecnología zonal y a la coordinación de políticas de desarrollo científico y tecnológico; la fijación de acciones futuras para la sustitución de importaciones extrazonales de productos agropecuarios y para el trato dado a los capitales externos; la identificación de medidas que facilitarían la circulación en la región de capitales zonales; las posibilidades de tener una posición intrarregional sobre seguros y reaseguros; y la detección de proyectos regionales multinacionales para mejorar la infraestructura física de la zona. (136)

(136) Resolución CEP/206 del Comité Ejecutivo Permanente. Prioridades del Plan de Acción de la ALALC 1970-1980. 30 de junio de 1970.

Para la verificación de este Plan de Acción de la ALALC del Período 1970-1980 y de las actividades prioritarias, se elaboraba un programa anual que contemplaba la calendarización de dichas tareas, que debían ser cubiertas por el Comité Ejecutivo Permanente, por lo que se establecieron diez programas anuales.

Cabe señalar que pese a que se hubieran completado todos estos estudios, cosa que no ocurrió, ya que dada la escasez de recursos financieros de la Asociación sólo se efectuaron unos cuantos, no hubiera sido suficiente para agilizar y revitalizar el proceso de integración y, por ende, implantar la zona de libre comercio y, menos aún, crear el mercado común latinoamericano.

Tal imposibilidad de establecer los objetivos del Tratado de Montevideo 1960 se derivó, por una parte, de que los trabajos a realizarse no representaban una panacea ni una solución real para sacar del estancamiento en que se encontraba sumergida la Asociación y, por la otra, de que el propio Protocolo de Caracas en realidad no modificó la estructura jurídica de la ALALC y sus mecanismos de concertación para ponerla a flote, sino simple y llanamente fue un instrumento de prórroga y ampliación del período de transición, mediante el cual el plazo previsto para llegar a la zona de libre comercio se extendía de doce a veinte años.

Aun cuando algunas de las Partes Contratantes enviaron sus instrumentos de ratificación horas antes de finalizar el período

de transición de doce años (137) y que el Protocolo de Caracas resultó ser un mecanismo sólo para extender el agónico programa de liberación por unos años más, postergar definiciones cabe calificarlas como indefinidas y reiterar la necesidad de procurar esfuerzos comunes dentro de un marco de cooperación económica regional, a decir verdad el Protocolo Modificadorio del Tratado de Montevideo mantuvo el panorama institucional de la ALALC, por lo menos hasta el 31 de diciembre de 1980, aunque sin modificaciones sustanciales pero existente.

Lo que a todas luces vino a probar el Protocolo de Caracas fue la determinación formulada a texto expreso por los once Gobiernos Miembros, por la cual cuatro años antes, 1969, de caducar la fecha límite para alcanzar la zona de libre comercio, 1974, se estableció la prórroga para dar cumplimiento a tal objetivo. Además, dejó constancia de la decisión unánime y categórica de los países involucrados de proseguir en la integración que, reconociendo algunos incumplimientos jurídicos y de metas, resolvieron demostrar su voluntad política contundente de no desligarse del esfuerzo multilateral emprendido.

Este interés de no separarse de las negociaciones multilaterales fue manifiesto, porque de no haberlo querido y hecho así, al no suscribir el Protocolo de Caracas, una vez expirado el plazo del período de transición, se hubiera

(137) Uruguay fue el último Gobierno Miembro que entregó el instrumento de ratificación del Protocolo de Caracas, el 28 de diciembre de 1973.

terminado con el Tratado de Montevideo y con todo lo que ello implicaba. Si no se hubiera signado el Protocolo de Caracas, se hubieran producido enormes consecuencias jurídicas y económicas negativas para la Asociación y para las Partes Contratantes, consecuencias que no es menester detallar en virtud de que se evitaron por el instrumento modificadorio del Tratado de Montevideo. (138)

(138) Varias de las consecuencias negativas, por citar algunas al margen, hubieran sido: determinar qué negociaciones finiquitarían al caducar el plazo; si todas las disposiciones estaban o no sujetas al período de doce años; qué pasaría con aquellas que no estaban encuadradas a un tiempo definido; qué sucedería con la Asociación como tal, persistiría o no independientemente del curso o destino del Tratado de Montevideo; cuál sería el término de las obligaciones contraídas al amparo del programa de liberación; y si las Partes Contratantes podrían o estaban imposibilitadas a proseguir con las negociaciones periódicas de la lista común y de las listas nacionales.

CAPITULO V.

EVALUACION DE LOS RESULTADOS DE LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO.

El estudio de la capacidad de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio para lograr los fines integracionistas de la región significa necesariamente en la práctica hacer un examen de los mecanismos previstos en el Tratado de Montevideo que formaban parte de su estructura jurídica global.

Es por ello que en este Capítulo se harán un análisis y evaluación, lo más detallados posible y apegados a la realidad, de los veinte años de la existencia de la Asociación, en cuanto a los resultados del programa de liberación y otros instrumentos puestos en marcha para alcanzar la zona de libre comercio, que emanaron de este proceso integracionista y que en última instancia deben tomarse en cuenta como experiencia base para emprender cualquier otro sistema de integración en la región, ya que es y fue el primer intento en su tipo registrado en América Latina, a fin de no caer en los mismos errores y deficiencias. (139)

(139) Si bien el Tratado de Montevideo y la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio tuvieron una existencia de veinte años, que van del 18 de febrero de 1960 al 12 de

5.1. Evolución del Programa de Liberación y de Otros Instrumentos en el Período 1960-1980.

El Tratado de Montevideo 1960, a través de la institucionalización de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, pretendía lograr en un plazo de doce años una zona de libre comercio para de ahí pasar al establecimiento de un mercado común latinoamericano; zona que no fue otra cosa que una institución de carácter netamente comercial, cuyo propósito consistió en establecer un régimen con la más amplia libertad posible para el comercio entre los países que la integraron y cuya constitución no implicaba modificaciones en la política económica interna ni en la política comercial de las naciones en sus vínculos con el resto del mundo, aunque cabe mencionar que en ocasiones se pueden presentar ciertos ajustes y cambios en dichas políticas para coadyuvar y facilitar la consecución de las metas comunes fijadas.

En este contexto y como ya se indicó con anterioridad, los objetivos generales, y a grosso modo, que tuvieron en mente los Representantes de Gobierno de los once países involucrados en el proceso de integración latinoamericana fueron: propiciar una

agosto de 1980, sólo se abarcará de 1962 a 1979, en virtud, por un lado, de que el Tratado entró en vigor a mediados de 1961, lo que implicó que las negociaciones se empezaran a efectuar de una forma más formal en 1962 y, por el otro, de que en 1980, y también parte de 1979, no se presentaron negociaciones para avanzar en el programa de liberación, ya que fueron años en los que se llevaron a cabo reuniones de alto nivel para reestructurar la Asociación.

mayor estabilidad en el comercio zonal; ampliar el intercambio comercial vía la incorporación de nuevos productos en él, especialmente los manufacturados; sustituir progresivamente las importaciones provenientes de terceros países; favorecer el desarrollo de nuevas actividades productivas en los países Miembros y expandir las ya existentes; y apoyar el incremento de la productividad mediante el mejor aprovechamiento de los factores de producción de la región.

Los medios para conseguir estos objetivos fueron los siguientes tres, dos relacionados directamente con las transacciones comerciales y uno como apoyo institucional de la Asociación a éstas: a) adopción de un programa de eliminación gradual y progresiva de los gravámenes y demás restricciones de cualquier orden aplicados por los países Miembros a su comercio recíproco; b) implantación de un régimen preferencial regional en todos los instrumentos, básicos y auxiliares, del programa de liberación, de tal modo que las concesiones recíprocas otorgadas a través de éste no se extendieran a terceros países; y c) establecimiento del Comité Ejecutivo Permanente, como órgano fijo, para supervisar al Tratado y de la Conferencia, como un mecanismo de reuniones anuales para tomar las decisiones necesarias para el funcionamiento de la zona de libre comercio.

Los mecanismos que se abordarán aquí son los fundamentales y los adicionales del programa de liberación en cuanto a su evolución y aplicación práctica en el comercio intrarregional. Primeramente, habría que reiterar que las listas nacionales

fueron concebidas como una herramienta de negociación flexible que permitiría una enorme amplitud de maniobra en la selección de los productos a pactar anualmente y en la cantidad de las desgravaciones, mientras que la lista común se percibió como un medio destinado a la unificación de concesiones y eliminación de gravámenes de las mercancías para llegar a la libre comercialización de éstas, que constituyeran lo esencial del intercambio intrazonal. En tanto, las listas de ventajas no extensivas y los acuerdos de complementación fueron planeados como instrumentos complementarios a las listas nacionales y a la lista común, en los que no se aplicaría el tratamiento de la nación más favorecida, siendo una excepción de éste.

5.1.1. Lista Común.

La lista común, por ser un mecanismo tendiente a la consolidación multilateral de las desgravaciones para lo esencial de las corrientes comerciales, debía aportar la base sólida y firme para perfeccionar la zona de libre comercio.

Sin embargo, la lista común registró un estancamiento muy temprano, en comparación con los demás mecanismos, ya que sólo se pudo concluir la primera etapa de negociaciones, es decir, el trienio 1962-1964, al incorporar productos que representaron el porcentaje fijado de 25% del valor global del comercio entre las Partes Contratantes.

La paralización de la lista común en los tres trienios restantes, 1965-1967, 1968-1970 y 1971-1973, fue muy contundente y clara a partir de los intentos de avanzar en el segundo tramo, en el que se tenían que haber añadido nuevos productos por un valor de 25% del intercambio zonal, a fin de completar el 50% estipulado para esta etapa, porcentaje último que no se alcanzó ni íntegramente ni a un nivel inferior.

Las negociaciones se suspendieron luego de varios esfuerzos por obtener el consenso necesario en torno a una nómina que, si bien contó con el apoyo mayoritario en general, encontró barreras particulares en relación a ciertos productos agrícolas y agropecuarios de importancia comercial significativa para diversas economías, especialmente para las de los países de menor desarrollo económico relativo, por el impacto político, económico y social que podría generar en su interior el comercio libre de este tipo de productos. Después de arduas negociaciones, fue aceptada por todos los Gobiernos Miembros, para lograr el 50% mencionado, una formulación que consistió en admitir cláusulas de salvaguardas estables respecto a dichos productos agropecuarios. No obstante, en el momento de la decisión final, no se presentó la unanimidad requerida y la ampliación esperada de la lista común no fue aprobada.

Posteriormente, se efectuaron sondeos para reiniciar los contactos, los cuales no prosperaron, dando como resultado la posposición formal de la utilización de la lista común y la postergación de una determinación al respecto hasta que las

Partes Contratantes examinaran colectivamente la adaptación de sus compromisos a una nueva era del proceso de integración económica.

Este hecho fue reforzado cuando se consideró la prórroga del período de transición y, por tanto, la revisión de los instrumentos del programa de liberación.

En el Protocolo de Caracas se dispuso que a más tardar el 31 de diciembre de 1974 se establecerían las normas que regirían los compromisos contraídos de la lista común, especificando que en tanto no se dieran estas normas no era obligatorio cumplir con los plazos y porcentajes previstos en el Tratado de Montevideo: 25% en el primer trienio, 50% en el segundo, 75% en el tercero y 100% o lo esencial del comercio en el cuarto.

Aun cuando estas normas fueron consideradas en las negociaciones colectivas de 1974 y 1975, no se consiguió concretar ninguna decisión debido a que de las mismas no se derivaron alcances precisos. Los dos únicos acuerdos tomados en esa oportunidad fueron: la congelación del funcionamiento de la lista común hasta la conclusión del período de transición ampliado y que la continuación de las conversaciones se celebrarían en el momento y en el foro que determinarían los órganos de la Asociación. La reanudación de estos contactos no

se verificaron, por lo que la inmovilidad de la lista común fue permanente y definitiva. (140)

Lo anterior nos lleva a demostrar y afirmar que, pese a la formación de la lista común en el primer trienio, ésta no se pudo convertir en el sostén más fuerte para crear la zona de libre comercio en América Latina y mucho menos aún ser generadora importante de nuevas transacciones comerciales intrarregionales, ya que la mayoría de los productos en ella incluidos no observaron comercio, sino que se pensó que ellos lo producirían en el futuro cercano.

5.1.2. Listas Nacionales.

Las listas nacionales, que debían propiciar el engrosamiento de los vínculos comerciales entre los países de la zona, tuvieron un funcionamiento, por lo que hacía a la inclusión de concesiones, que podría clasificarse en tres etapas claramente diferenciadas: la primera abarcando el período 1962-1967, la segunda el de 1968-1971 y la tercera el de 1972-1979.

En la primera etapa que significó la realización de las primeras negociaciones, las Partes Contratantes de la Asociación que habían regulado su comercio a través de acuerdos bilaterales

(140) ALALC: El Programa de Liberación Comercial y su Relación con la Estructura y las Tendencias del Comercio Zonal. Revista Integración Latinoamericana del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL, Octubre de 1979. p. 51.

y que eran principalmente Argentina, Brasil, Chile y Uruguay y alguno que otro país del Cono Sur, incorporaron todas las franquicias de esos acuerdos en sus respectivas listas nacionales, las que abarcaban una proporción elevada de sus flujos comerciales, así como productos con factibilidad de intercambio futuro que no formaban parte de las corrientes de comercio, a fin de atender lo estipulado en el Tratado de Montevideo, y lo cual explica la aparición de un alto número de concesiones que no fueron requeridas por ningún país Miembro y que no tuvieron movimiento alguno comercialmente, pero que constituyeron un aporte importante tanto porque representaron y abrieron posibilidades eventuales de comercio en el futuro como porque se incluyeron con márgenes de preferencia altos por decisión unilateral de la Parte otorgante.

Por otro lado, los Estados Miembros que no habían tenido relaciones comerciales estrechas y que no habían participado en los acuerdos bilaterales de Sudamérica, tampoco registraron obstáculos para concluir la etapa inicial de las negociaciones, cumpliendo satisfactoriamente los compromisos establecidos, al atender los requerimientos que a través de las listas de pedidos solicitaban las Partes Contratantes en la etapa previa de cada una de las ruedas de negociaciones anuales.

En este caso, al igual que en el de los países del Cono Sur, las listas nacionales fueron ampliadas lo suficiente como para cubrir la rebaja arancelaria anual del 8% en relación con la media ponderada de los gravámenes vigentes para terceros países,

mediante la introducción de productos que no eran objeto de comercio zonal y cuya utilización futura no era previsible, pero a los que se les dio un margen de preferencia superior para precisamente alcanzar el porcentaje indicado.

Así, las listas nacionales comenzaron a funcionar en su inicio sin problemas, dado que en los primeros años se fueron incorporando productos que ya eran comerciados entre las Partes Contratantes y que, por ello, no ocasionaron condiciones conflictivas de competencia entre los países Miembros.

El desenvolvimiento de las negociaciones anuales de las listas nacionales en el sexenio 1962-1967 fue positivo, ya que se observó una acumulación de un gran número de concesiones de variado valor comercial y que cumplía con las tasas de desgravación anual.

Las concesiones otorgadas en 1962 y 1967 ascendieron a 4,268 y a 9,393, considerando todas las listas nacionales. (141). En este período se dio un aumento promedio de 100.41%.

Tomando como año base 1962, se experimentaron incrementos del orden de 78.09% para 1963 (7,601 concesiones); de 93.25% para 1964 (8,248 concesiones); de 98.54% para 1965 (8,474 concesiones); de 112.13% para 1966 (9,054 concesiones); y de

(141) Las listas nacionales conformadas en 1962 eran de Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, ya que Bolivia, Ecuador y Venezuela todavía no eran países Miembros en esta fecha. A partir de 1963 se incorpora Ecuador y de 1968 Bolivia y Venezuela.

120.07% para 1967 (9,393 concesiones). Aquí cabe señalar que el mayor aumento, a nivel de concesiones, se experimentó en 1963, al incorporarse 3,330 franquicias más, hecho que fue propiciado en gran medida por la conformación de la lista nacional de Ecuador, siendo que en los años siguientes y hasta 1967 se sumaron alrededor de 1,792.

Al finalizar 1967 ya se había otorgado el 83.55% del total de las concesiones dadas durante la existencia de la Asociación, lo que demostró el dinamismo de las negociaciones en esta etapa. Este porcentaje se fue consolidando a pasos acelerados, ya que en 1962 presentó el 37.96%, en 1963 el 67.61%, en 1964 el 73.36%, en 1965 el 75.37% y en 1966 el 80.53%.

La evolución de las desgravaciones por país en este sexenio tuvo las siguientes características. (142)

Argentina ocupó el segundo lugar como país otorgante de concesiones, excepto para los años 1963 y 1964 en que se colocó en el tercer escalón. En 1962 concedió 699 franquicias, cantidad que representó el 16.37% del total de las concesiones de ese año. Su lista nacional se fue engrosando al acumular 1,077 concesiones en 1963, 1,280 en 1964, 1,363 en 1965, 1,537 en 1966 y 1,621 en 1967, lo cual significó un incremento del 54.07%, 83.11%, 94.99%, 119.88% y 131.90% con relación al año de 1962 y absorbió el

(142) Los datos sobre concesiones, globales y por país, están basados en estadísticas de la Secretaría de la ALALC, del Departamento de Comercio Exterior del Banco de México y del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL.

14.16%, 15.51%, 16.08% 16.97% y 17.25% del total de las concesiones dadas para cada año, respectivamente. Para 1967, Argentina ya había concedido el 85.99% de sus desgravaciones.

Brasil se situó como la tercera Parte Contratante otorgante de desgravaciones de 1965 a 1967, y como la primera y segunda en 1961 y 1962-1963, respectivamente. En 1962 proporcionó 910 concesiones, cifra que constituyó el 21.32% del total de las franquicias de ese año. Posteriormente, confirió 1,250 concesiones en 1963, 1,312 en 1964, 1,352 en 1965, 1,511 en 1966 y 1,603 en 1967, franquicias que comprendieron elevaciones del 37.36%, 44.17%, 48.57%, 66.04% y 76.15%, considerando como año base 1962, y que representaron el 16.44%, 15.90%, 15.95%, 16.68% y 17.06% de la totalidad de cada año, respectivamente. Para 1967, Brasil ya había otorgado el 85.22% de sus concesiones.

Colombia tuvo el sexto lugar en cuanto a país que dio concesiones, con excepción de 1963 que tuvo el quinto puesto. En 1962 incorporó 490 concesiones a su lista nacional, las cuales absorbieron el 11.48% del total de las desgravaciones de ese año. La introducción de nuevas franquicias fue de 619 en 1963, 704 en 1964, 714 en 1965, 745 en 1966 y 751 en 1967, lo que significó aumentos con relación a 1962 del orden de 26.32%, 43.67%, 45.71%, 52.04% y 53.26% y equivalió al 8.14%, 8.53%, 8.42%, 8.22% y 7.99% de todas las concesiones dadas en cada año, respectivamente. Para 1967, Colombia ya había cedido el 95.30% de sus franquicias.

Chile ocupó el cuarto sitio de 1962 a 1965 y el quinto en 1966 y 1967 como nación que dio concesiones. En 1962 cedió 528 franquicias, correspondiendo al 12.37% del global de las reducciones de ese año. Su lista nacional tenía 833 concesiones en 1963, 864 en 1964, 872 en 1965, 894 en 1966 y 917 en 1967, concesiones que experimentaron incrementos en comparación con 1962 del 57.76%, 63.63%, 65.15%, 69.31% y 73.67% y que constituyeron el 10.95%, 10.47%, 10.29%, 9.87% y 9.76% del total de las franquicias de cada año, respectivamente. Para 1967, Chile ya había conferido el 91.97% de sus concesiones.

Ecuador, que conformó su lista nacional en 1963, tuvo una actividad muy dinámica en el otorgamiento de reducciones, lo que lo ubicó en el primer país con el mayor número de concesiones cedidas, pese a que éstas tuvieron decrementos. En 1963 ofreció 1,714 desgravaciones, equivalentes al 22.54% de las totales de ese año. De 1964 a 1967 confirmó 1,677 concesiones, 1,680, 1,685 y 1,689, disminuciones que fueron de 2.15%, 1.98%, 1.69% y 1.45%, respectivamente, tomando como base 1963. Pese a estas bajas, su porcentaje de participación por año fue el más alto: 20.33% en 1964, 19.82% en 1965, 18.61% en 1966 y 17.98% en 1967. Para este último año, Ecuador había dado el 96.62% de sus franquicias.

México fue recobrando posición como país otorgante al pasar del séptimo lugar en 1962 al cuarto en 1967. Sus concesiones pasaron de 325 en 1962 a 607 en 1963, 727 en 1964, 802 en 1965, 937 en 1966 y 1,030 en 1967, cuyos incrementos fueron del 86.76%, 123.69%, 146.76%, 188.30% y 216.92%,

respectivamente. Estas franquicias absorbieron de 1962 a 1967 el 7.61%, 7.98%, 8.81%, 9.46%, 10.34% y 10.96% del total de las reducciones de cada año, respectivamente. Para 1967, México había concedido el 84.21% de sus franquicias.

La posición de Paraguay como país otorgante de concesiones fue muy fluctuante, ocupando el quinto, octavo y finalmente el séptimo lugar. En el primer año, su lista nacional incluyó 520 concesiones, incrementándose a 590 en 1963, 665 en 1964, 663 en 1965, 677 en 1966 y 691 en 1967, aumentos que cotejados con el año de 1962 fueron del orden de 13.46%, 27.88%, 27.50%, 30.19% y 32.88%, respectivamente. Su participación con respecto a las concesiones anuales fue de 12.18% en 1962, 7.76% en 1963, 8.06% en 1964, 7.82% en 1965, 7.47% en 1966 y 7.35% en 1967. En este último año, Paraguay había concedido el 97.32% del total de sus franquicias.

La Parte Contratante que menos productos incorporó en la primera rueda de negociaciones fue Perú, ocupando el noveno lugar como nación otorgante, ya que en su lista nacional incluyó sólo 232, absorbiendo únicamente el 5.43% del total de las concesiones pactadas ese año. Para 1963 su lista se conformó de 300 concesiones, para 1964 de 355, para 1965 de 364, para 1966 de 392 y para 1967 de 402. Aun cuando se elevó modestamente el número de concesiones, los incrementos al cotejarlos con 1962 fueron de 29.31% en 1963, 53.01% en 1964, 56.89% en 1965, 68.96% en 1966 y 73.27% en 1967. Con respecto a su participación en el total de las franquicias pactadas anualmente, este país absorbió el 3.94%

en 1963, el 4.30% en 1964, el 4.29% en 1965, el 4.32% en 1966 y el 4.27% en 1967. Para este último año, Perú había conferido el 80.4% de sus concesiones.

Uruguay fue perdiendo paulatinamente su sitio en el otorgamiento de concesiones al pasar del tercer país otorgante en 1962 a octavo en 1967. Su lista nacional estuvo integrada por 564 concesiones en 1962, 611 en 1963, 664 en 1964 y 1965, 676 en 1966 y 689 en 1967, cantidades que constituyeron el 13.21%, 8.03%, 8.05%, 7.83%, 7.46% y 7.33% del total de franquicias otorgadas cada año, respectivamente, y que representaron incrementos del 8.33%, 17.73%, 19.85% y 22.16% con respecto a 1962, respectivamente. Al concluir 1967, Uruguay había conferido el 84.02% de sus reducciones.

La segunda gran etapa 1968-1971 se caracterizó por un proceso de negociaciones un tanto cuanto más lento que en la etapa anterior, lo que se desprende si se retoma el hecho de que en 1967 ya se había concedido el 83.55% de las concesiones totales dadas por todas las Partes Contratantes, quedando sólo menos de un par de miles de productos para pactar e incorporar en las listas nacionales.

Dicha lentitud del proceso se debió a la aparición de expresiones de inconformidad por los resultados no equilibrados en la evolución del intercambio intrarregional, lo cual propició que diversas naciones, sobre todo Colombia, Chile y los países de menor desarrollo económico relativo, formularan planteamientos

para reajustar sobre la marcha no sólo las listas nacionales sino el resto de los mecanismos del programa de liberación, a fin de obtener una efectiva apertura de los mercados de los demás Gobiernos Miembros, vía la eliminación de gravámenes y restricciones aplicados a sus exportaciones.

En 1969 se acentuaron las declaraciones de insatisfacción de los países de mercado insuficiente y de menor desarrollo económico relativo, al pugnar, por primera ocasión, por una transformación profunda de la estructura de la ALALC, poniendo de relieve no ya la ampliación o aceleración del esqueleto desgravatorio sino la programación de inversiones a escala zonal y la cooperación propiamente económica en general.

Ante la continuidad de las diferencias esenciales de opinión sobre los instrumentos idóneos para impulsar y alcanzar la integración latinoamericana y la formación, cada vez más definida, de dos grupos principales de países con una rotunda oposición en sus puntos de vista y sin llegar a conciliarlos dentro de un marco operativo común, los países en descontento consideraron que la única opción viable para dar cabida a los problemas suscitados era a través de una salida subregional, por lo que crearon el Grupo Andino. (143)

(143) El Grupo Andino fue constituido a través del Acuerdo de Integración Subregional, conocido como Acuerdo de Cartagena, firmado el 26 de mayo de 1969, en la Ciudad de Bogotá, Colombia, por los plenipotenciarios de los Gobiernos de Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú. Posteriormente, Chile se desligó en 1976 y Venezuela se adhirió al Acuerdo Subregional en 1973. Con este mecanismo, que tenía características marcadamente

diferentes a la esencia comercial de la ALALC, los países del Grupo percibieron encontrar el camino adecuado para alcanzar una distribución equitativa de los beneficios de la cooperación económica y de la integración multinacional. Los objetivos del Acuerdo de Cartagena fueron: promover el desarrollo equitativo y armónico de los países Miembros, que condujera a una distribución justa de los beneficios derivados de la integración y a una reducción de las diferencias existentes; acelerar su crecimiento mediante la integración económica; facilitar su participación en el proceso; establecer condiciones favorables para la conversión de la ALALC en un mercado común; y mejorar el nivel de vida de la población.

Para lograr tales objetivos se emplearon los siguientes mecanismos: a) armonización de las políticas económicas y sociales y aproximación de las legislaciones en diversas materias, a través de una coordinación de sus políticas y planes de desarrollo en sectores específicos, a fin de llegar a un régimen de planificación conjunta para el desarrollo integrado del área; b) programación conjunta, intensificación del proceso de industrialización subregional y ejecución de programas sectoriales de desarrollo industrial; c) programa de liberación del intercambio más acelerado que el que se había adoptado en la ALALC, el cual tenía como propósito eliminar los gravámenes y las restricciones de todo orden que incidieran sobre la importación de productos originarios de los países Miembros; d) arancel externo común, que debía ponerse en aplicación el 31 de diciembre de 1980, y cuya etapa previa sería la adopción de un arancel externo mínimo común; e) programas destinados a dar dinamismo al desarrollo del sector agropecuario, con miras a implantar una política común, formular un plan indicativo para el sector, armonizar sus políticas nacionales y coordinar sus planes de desarrollo agropecuario; f) canalización de recursos de dentro y fuera de la subregión para proveer de financiamiento a las inversiones que eran necesarias para la integración; g) homogeneización de las políticas nacionales en materias financieras y de pagos; h) integración física, vía la realización de acciones conjuntas, principalmente en los campos de la energía, los transportes, las comunicaciones y el tráfico fronterizo, para solucionar los problemas de infraestructura que incidían desfavorablemente sobre el proceso de integración económica; y i) tratamientos preferenciales a favor de Bolivia y Ecuador, con el objeto de disminuir gradualmente las diferencias de desarrollo, por lo que se les otorgaron plazos y formas de compromisos distintos a los restantes Miembros con relación a todos los incisos antes mencionados. Para cada uno de estos instrumentos, se definieron sus metas, objetivos, y plan de actividades y de plazos de realización.

Pese a todo la anterior, la paralización de las negociaciones en esta etapa no se generó de forma abrupta y por completo, sufriendo solamente una merma y registrándose, en todo caso, una especie de estabilidad en los acuerdos y en la incorporación de nuevas concesiones, sin tener fluctuaciones radicales a la baja o a la alza.

Este tipo de inamovilidad en las listas nacionales y la apatía de proseguir inyectando dinamismo al proceso de integración, también se debió a que en este período se firmó el Protocolo de Caracas, sin hacer ninguna modificación sustancial

Además de estos mecanismos básicos, se debían de dictar normas indispensables de competencia comercial para prevenir y corregir las prácticas que distorsionaran la competencia, normas especiales para la calificación de origen de las mercaderías y cláusulas de salvaguarda. Cabe señalar que para cada uno de estos instrumentos se fijaron las metas y los medios necesarios para su puesta en marcha.

Por otro lado, los órganos creados por el Grupo Andino para la consecución y concreción de sus objetivos fueron la Comisión, como órgano máximo del Acuerdo; la Junta como órgano técnico; y dos Comités, como órganos auxiliares, el Consultivo que era el enlace entre las Partes Contratantes y la Junta, y el Comité Asesor Económico y Social, integrado por representantes de los empresarios y de los trabajadores de los Gobiernos Miembros.

Para una mayor información del Grupo Andino revisar el Acuerdo de Integración Subregional. 26 de mayo de 1969. Bogotá, Colombia; Resolución 202(CM-II/VI-E) del Consejo de Ministros. Principios para los Acuerdos Subregionales. 2 de septiembre de 1967; Resolución 203(CM-II/VI-E) del Consejo de Ministros. Bases de un Acuerdo Subregional entre Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela. 2 de septiembre de 1967; Resolución 222(VII) de la Conferencia. Normas para los Acuerdos Subregionales. 17 de diciembre de 1967; y Resolución CEP/179 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad con el Tratado de Montevideo del Acuerdo de Integración Subregional Suscrito por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú. 9 de junio de 1969.

ni a la estructura de la ALALC ni a los mecanismos del programa de liberación, dejando o teniendo como intención, al parecer, dejar las cosas como estaban.

Si bien se dio esta clara manifestación de inconformidad y empezó a aflorar y vislumbrarse el fenómeno de un estancamiento en las conversaciones, no hubo sino sólo una retracción negociadora de parte de los países Contratantes mencionados, la cual se vio minimizada por la inclusión de Bolivia y Venezuela a las negociaciones de sus listas nacionales y que reavivaron en un poco todo el proceso, por lo que hasta 1971 las listas nacionales siguieron constituyendo el elemento dinámico de la Asociación.

Con este contexto, el desarrollo de las negociaciones anuales de las listas nacionales en el cuatrienio 1968-1971 fue positivo, aunque lento. Pese a que no se cubrió la desgravación anual del 8% fijada con respecto a la media ponderada de los gravámenes vigentes para terceros países, se aumentaron y añadieron 1,649 concesiones al total de las pactadas en 1967, es decir, un incremento de 17.55%.

Las concesiones existentes de todas las listas nacionales en 1968 y 1971 fueron 10,382 y 11,042, registrándose en este período un incremento promedio de 153.68%, pero tomando como base 1962.

Considerando año base a 1962, se experimentaron aumentos de 143.25% en 1968 (10,382 concesiones); de y 1971 fueron 10,382

y 11,042, registrándose en este período un incremento promedio de 153.68%, pero tomando como base 1962.

Igualmente, considerando año base a 1962, se experimentaron aumentos de 143.25% en 1968 (10,382 concesiones); de 154.66% en 1969 (10,869 concesiones); de 158.13% en 1970 (11,017 concesiones); y de 158.71% en 1971 (11,042 concesiones). Como ya se mencionó, la inclusión de Bolivia y Venezuela en las negociaciones estimuló que la mayor elevación de concesiones se diera en 1968, añadiendo 989 más a las otorgadas en 1967, y con respecto al año anterior, se sumaron 487 en 1969, 148 en 1970 y 25 en 1971.

Al término de 1971 ya se había concedido el 98.22% de la totalidad de las franquicias otorgadas durante la actuación de la ALALC, 14.67% más que en 1967. Para 1968, 1969 y 1970 se había dado el 92.35%, el 96.68% y el 97.99% del total.

Las peculiaridades en el desenvolvimiento de las concesiones por país en este cuatrienio fueron las que a continuación se describen, siendo que una que podría aplicarse a nivel general, sería que a todas las listas nacionales se añadieron realmente pocos productos, desprendiéndose aumentos pequeños.

En este período, Argentina subió de posición al ocupar el primer lugar como país otorgante de concesiones. En 1968 su lista nacional estaba conformada por 1,717 concesiones, en 1969 por 1,839, en 1970 por 1,867 y en 1971 por 1,869, aumentando 248

a las de 1967. Estas franquicias, por un lado, absorbieron el 16.53%, el 16.91%, el 16.94% y el 16.92% del total de las concesiones otorgadas en 1968, 1969, 1970 y 1971, respectivamente, y por el otro, representaron un incremento del orden de 145.63%, 163.09%, 167.09% y 167.38%, respectivamente, en relación con 1962. Argentina en 1971 ya había conferido el 99.15% de sus reducciones totales.

Bolivia, pese a que en esta etapa se introdujo a las negociaciones, fue el país que menos concesiones otorgó, situándose en el undécimo escalón. Las primeras franquicias que dio fueron 178 en 1968, 194 en 1969 y 192 en 1970 y 1971, las que no representaron aumentos significativos, siendo del orden de 8.98%, 7.86%, y 7.86%, respectivamente. Su participación en el total de las concesiones fue de 1.71% en 1968, 1.78% en 1969, 1.74% en 1970 y 1.73% en 1971. Bolivia para este último año había dado el 97.95% de sus desgravaciones totales.

Brasil ascendió de sitio como Parte Contratante otorgante de reducciones, al colocarse en el segundo escaño. La lista nacional brasileña se vio engrosada al tener 1,710 concesiones en 1968, 1,802 en 1969, 1,842 en 1970 y 1,851 en 1971, incluyendo 248 a las de 1967. Con respecto a 1962, estas franquicias tuvieron un incremento del 87.91%, 98.02%, 102.41% y 103.40% para los cuatro años del período, respectivamente. Asimismo, este país absorbió el 16.47%, el 16.57%, el 16.71% y el 16.76% del total de las concesiones de cada año. Brasil, para 1971, había conferido el 98.40% de sus concesiones totales.

Colombia bajó al séptimo sitio como país otorgante de franquicias, con excepción de 1968 que tuvo el sexto. Su lista nacional quedó integrada con 766 concesiones en 1968 y 777 en 1969, 1970 y 1971, aumentando sólo 26 de las que tenía en 1967. Estas franquicias representaron un aumento del 56.32% y 58.57% en comparación con 1962, además de que absorbieron el 7.37%, el 7.14%, el 7.05% y el 7.03% del total de las concesiones de cada uno de los cuatro años, respectivamente. Colombia, para 1971, había otorgado el 98.60% del total de sus concesiones.

Chile continuó ocupando el quinto lugar como país que dio concesiones. En 1968 su lista nacional se conformó con 959 concesiones, en 1969 con 970 y en 1970 y 1971 con 972, incorporando sólo 55 franquicias más que en 1967. Haciendo una equiparación con 1962, se registraron aumentos de 81.62% en 1968, 83.71% en 1969 y 84.09% en 1970 y 1971. La participación de este país en el total de las concesiones en cada año del cuatrienio fue de 9.23%, 8.92%, 8.82% y 8.80%, respectivamente. Chile en 1971 había dado el 97.49% de sus franquicias totales.

Ecuador pasó del primero al tercer sitio como país otorgante de concesiones y a diferencia de los decrementos en la etapa anterior, en el cuatrienio 1968-1971 se dio una ligera recuperación al incorporar nuevos productos a su lista nacional. Esta tenía 1,697 concesiones en 1968, 1,720 en 1969 y 1,718 en 1970 y 1971, añadiendo 29 concesiones a las de 1967. Con relación a 1962, en 1968 todavía se dio un decremento de 0.99% e incrementos en 1969 y 1970-1971 del orden de 0.35% y 0.23%,

respectivamente. Pese a ello, su participación en la globalidad de concesiones por año de 1968 a 1971 fue aún alta: 16.34%, 15.82%, 15.55% y 15.58%, respectivamente.

México continuó ocupando el cuarto sitio como nación otorgante de concesiones. Su lista nacional se engrosó con 1,090 concesiones en 1968, con 1,173 en 1969, con 1,194 en 1970 y con 1,202 en 1971, incorporando 172 más a las que tenía en 1967. Este país vio incrementadas sus franquicias en un 235.38%, 260.92%, 267.38% y 269.84% para el cuatrienio, respectivamente, tomando como base 1962. Su participación con respecto a las concesiones de cada año mostró un leve mejoramiento, al absorber el 10.49% en 1968, el 10.79% en 1969, el 10.83% en 1970 y el 10.88% en 1971. Para este último año, México ya había concedido el 98.28% de sus franquicias totales.

Paraguay estabilizó su posición en la cesión de concesiones, colocándose en el octavo país otorgante. Su lista nacional tuvo una adhesión de productos muy raquítica, ya que 691 la conformaron en 1968, 696 en 1969 y 695 en 1970 y 1971, incluyendo sólo cuatro concesiones a las de 1967. Los aumentos, en relación con 1962, fueron de 32.88%, 33.84% y 33.65%, respectivamente. Este país absorbió del total de las concesiones para 1968, 1969, 1970 y 1971 el 6.65%, 6.40%, 6.30% y 6.29%, respectivamente. Paraguay en 1971 había otorgado el 97.88% del total de sus concesiones.

Perú prosiguió con el noveno sitio como nación otorgante de concesiones, excepto en 1968 que tuvo el décimo. Su lista nacional se vio incrementada con 92 concesiones más que las de 1967, al pasar de 402 a 424 en 1968, 470 en 1969 y 494 en 1970 y 1971. Las franquicias de este país aumentaron para los cuatro años del período, con respecto a 1962, en un 82.75%, 102.58% y 112.93%, respectivamente. Su participación en relación con las concesiones totales anuales se mantuvo estable, al absorber el 4.08%, el 4.32%, el 4.48% y el 4.47% en 1968, 1969, 1970 y 1971, respectivamente. Perú en este último año había conferido el 98.8% de sus concesiones globales.

Uruguay recuperó su sitio como país otorgante de concesiones, al ubicarse en el sexto lugar. Las franquicias incorporadas a las 689 de 1967 fueron 99, deslizándose de 716 en 1968 a 784 en 1969 y 788 en 1970 y 1971. Estas concesiones reflejaron un aumento, en comparación con 1962, del orden de 26.95%, 39% y 39.71%, respectivamente. Este país absorbió el 6.89%, 7.21%, 7.15% y 7.13% de las concesiones dadas en 1968, 1969, 1970 y 1971, respectivamente. Para este último año, Uruguay ya había cedido el 96.09% de sus reducciones totales.

Venezuela, que inició las negociaciones al inicio de esta etapa, se colocó como el décimo país otorgante de concesiones. Su lista nacional quedó conformada con 434 concesiones en 1968, 444 en 1969, 478 en 1970 y 484 en 1971, absorbiendo el 4.18%, 4.08%, 4.33% y 4.38% del total de las concesiones por año, respectivamente. Los aumentos registrados, con respecto al

primer año de participación, fueron de 2.30% en 1969, 10.13% en 1970 y 11.52% en 1971. Venezuela, en 1971, ya había concedido el 97.97% de sus franquicias totales. (144)

La tercera gran etapa 1972-1979, que abarcó un mayor número de años, estuvo diferenciada de las dos anteriores por el hecho de que el proceso de negociaciones se vio completamente paralizado y decayó considerablemente, lo cual se reflejó y quedó demostrado por la situación de que al final de 1971 ya se había otorgado el 98.22% de las concesiones totales conferidas durante la existencia de la Asociación, restando solamente por negociar 1.78% de las franquicias, es decir, 200 productos para concertar e incorporar en las listas nacionales de las Partes Contratantes en el transcurso de ocho años, y que además eran de escasa significación comercial.

En este período, las manifestaciones de inconformidad de los países de mercado insuficiente y de menor desarrollo económico relativo fueron más evidentes y drásticas, pero a la vez menos contundentes y más llevaderas, debido principalmente a que, por una parte, ya tenían un nuevo instrumento de negociaciones más equilibrado en el marco del Grupo Andino y, por la otra, sus vínculos comerciales se estrechaban cada vez más,

(144) Los datos sobre concesiones, globales y por país, están basados en estadísticas de la Secretaría de la ALALC, del Departamento de Comercio Exterior del Banco de México y del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL.

pese a su menor participación en los generados al amparo de la ALALC, y debido a los desequilibrios comerciales en ésta.

Ante la carencia de posibilidades de armonizar los criterios de los Gobiernos Miembros sobre los pasos adecuados a seguir para el proceso de integración, se presentó una acentuación progresiva, año tras año de esta etapa, en la contracción de las negociaciones, así como una centralización y concentración de la actividad en las desgravaciones acordadas por los tres países de mayor desarrollo económico: Argentina, Brasil y México.

Para este período, la parcialidad y la fragmentación de las negociaciones quedaron prácticamente institucionalizadas, en donde los países andinos dirigieron su acción de colaboración y cooperación dentro de la entidad subregional, los tres países de mayor desarrollo de la Asociación lo hicieron de manera creciente bajo el resguardo de los acuerdos de complementación y algunos de los países de menor desarrollo económico relativo, en casos de interés particular, utilizando las listas de ventajas no extensivas.

Resumiendo, las conversaciones de las listas nacionales se estancaron en términos globales en 1972 y estos mecanismos dejaron de ser operativos y el motor para alcanzar los fines previstos en el Tratado de Montevideo.

Con este marco de referencia, las negociaciones anuales de las listas nacionales en el octenio 1972-1979 tuvieron un

desenvolvimiento negativo y regresivo, tanto porque no se completó la reducción anual del 8% en relación a la media ponderada de los gravámenes vigentes para países extrarregionales, como porque sólo se incorporaron 200 concesiones al total de las acordadas en 1971, lo que representó un incremento del 1.81%.

Muestra de ello fue que las franquicias otorgadas en las listas nacionales en 1972 y 1979 fueron 11,079 y 11,242, registrándose en este plazo un incremento promedio de 161.61%, tomando como año base 1962, porcentaje que se ve minimizado si se considera como base 1971, al reducirse al 1.12%.

Los aumentos anuales fueron notoriamente bajos si se toma 1971, los cuales fueron del orden de 0.33% en 1972 (11,079 concesiones); de 0.61% en 1973 (11,110 concesiones); de 1.04% en 1974 (11,157 concesiones); de 1.11% en 1975 (11,165 concesiones); de 1.10% en 1976 (11,164 concesiones); de 1.19% en 1977 (11,174 concesiones); de 1.77% en 1978 (11,238 concesiones); y de 1.81% en 1979 (11,242 concesiones). De ello, se desprende que sólo se incorporaron 37 franquicias en 1972, 31 en 1973, 47 en 1974, 8 en 1975, 10 en 1977, 64 en 1978 y 4 en 1979, siendo que en 1976 se sacó un producto, en vez de añadir.

En este octenio, la participación por país se vio reducida a su mínima expresión, como lo demostró el

desenvolvimiento de cada una de las listas nacionales, mismas que a continuación se particularizan. (145)

Argentina otorgó diez y seis nuevas concesiones: 2 en 1972 (1,871); 8 en 1973 (1,879); ni una en 1974; 4 en 1975 (1,883); sacó 2 en 1976 (1,881); incorporó una en 1977 (1,882); eliminó una en 1978 (1,881); y añadió 4 en 1979 (1,885).

Bolivia incorporó cuatro productos a su lista nacional: 4 en 1972 (196); sacó 4 en 1973 (192); e incluyó 4 en 1974, totalizando 196, concesiones que permanecieron hasta 1979.

Brasil concedió treinta concesiones más: 8 en 1972 (1,859); 6 en 1973 (1,865); 12 en 1974 (1,877); una en 1975 (1,878); retiró 4 en 1976 (1,874); incorporó 2 en 1977 (1,876); 4 en 1978 (1,880); y una en 1979 (1,881).

Colombia introdujo once mercancías a su lista nacional: ni una en 1972 y 1973 (777); una en 1974, 1975 y 1976 (778); 2 en 1977 (780); y 8 en 1978 y 1979 (778).

Chile concedió veinticinco nuevas franquicias: 3 en 1972 (975); 2 en 1973 (977); 2 en 1974 y 1975 (979); 9 en 1976 (988); sacó 2 en 1977 (986); incluyó 12 en 1978 (998); y retiró una en 1979 (997).

(145) No se describen ni el porcentaje de aumento anual ni el porcentaje de participación por año ni el porcentaje de concesiones dadas anualmente con relación a los totales de cada uno de los once países Miembros en virtud de que fueron mínimos y no tuvieron gran significación en esta etapa.

Ecuador dio treinta concesiones adicionales: 5 en 1972 y 1973 (1,723); 5 en 1974 y 1975 (1,728); sustrajo 3 en 1976 (1,725); añadió 4 en 1977 (1,729); y 19 en 1978 y 1979 (1,748).

La lista de México se vio incrementada con veintiún franquicias: una en 1972 (1,203); 4 en 1973 (1,207); 5 en 1974 (1,212); 2 en 1975 y 1976 (1,214); 2 en 1977 (1,216); 4 en 1978 (1,220); y 3 en 1979 (1,223).

Paraguay concedió quince preferencias nuevas: una en 1972 y 1973 (696); 6 en 1974 (702); una en 1975 (703); quitó una en 1976 y 1977 (702); y añadió 8 en 1978 y 1979 (710).

Los nuevos productos incorporados por Perú fueron seis: 5 en 1972 (499); 2 en 1973 (501); 3 en 1974 y 1975 (504); retiró 2 en 1976 (502), una en 1977 (501) y uno en 1978 y 1979 (500).

Uruguay fue el país que concedió más franquicias en este período, al incorporar treinta y dos: ni una en 1972 (788); 14 en 1973 (802); 8 en 1974 y 1975 (810); 2 en 1976 (812); 2 en 1977 (814); 9 en 1978 (823); y retiró 3 en 1979 (820).

Venezuela añadió diez franquicias más a su lista nacional: 7 en 1972 y 1973 (491); una en 1974, 1975, 1976 y 1977 (492); y 2 en 1978 y 1979 (494). (146)

(146) Los datos sobre concesiones, globales y por países, están basados en estadísticas de la Secretaría de la ALALC, del Departamento de Comercio Exterior del Banco de México y del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL.

Durante esta etapa y al término de la existencia de la Asociación, cada uno de los once Gobiernos Miembros ocupó el siguiente lugar como país otorgante de concesiones y absorbió el porcentaje que se indica enseguida en relación con el total de las franquicias pactadas: Argentina el primer lugar, con el 16.76%; Brasil el segundo sitio, con el 16.73%; Ecuador el tercer escalón, con el 15.54%; México el cuarto escaño, con el 10.87%; Chile el quinto, con el 8.86%; Uruguay el sexto, con el 7.29%; Colombia el séptimo, con el 7.0%; Paraguay el octavo, con el 6.31%; Perú el noveno, con el 4.44%; Venezuela el décimo, con el 4.39%; y Bolivia el duodécimo, con el 1.74%.

El análisis de la utilización de las concesiones otorgadas en las listas nacionales para la regulación del intercambio comercial de 1962 a 1979 permite afirmar que, a nivel general, se dio un período de progresivo incremento en el aprovechamiento de las preferencias hasta 1974, para después presentar una leve caída, que permaneció estable hasta el final del Tratado de Montevideo.

En el primer año de funcionamiento de la Asociación, el porcentaje de ítemes tarifarios NABALALC negociados que registraron movimiento dentro del conjunto de las operaciones de comercio no alcanzó ni el 10%, al ubicarse en 8.1%, es decir, el 91.9% de los ítemes no tuvieron participación alguna. (147).

(147) El 10% utilizado en 1962 resultó bajo debido a que se incluyeron las preferencias de la lista nacional de Ecuador que no dieron pie a comercio, ya que ésta entró en vigor a partir de 1963. Por tal razón, el porcentaje de aprovechamiento en el segundo año fue más representativo

Estos tantos por ciento equivalieron a 346 y 3,922 concesiones, respectivamente.

En 1962, la lista nacional más explotada fue la de Uruguay, en virtud de que 151 concesiones, 26.7%, de las 564 que otorgó fueron utilizadas, al importar igual cantidad de productos. Argentina compró 67 productos de la zona, 9.6%, de los 699 incluidos en su lista nacional. Brasil introdujo a su mercado 66 mercancías concesionadas, 7.3%, de las 810 conferidas. Paraguay aprovechó 60 franquicias, 11.5%, de las 520 que conformaban su lista nacional. Perú, cuya lista nacional estaba integrada por 232 concesiones, adquirió 43 productos regionales, 18.6%. De los 528 artículos cedidos, Chile sólo importó 40, 7.6%. Colombia empleó para su abastecimiento interno 29, 5.9%, de las 490 rebajas arancelarias incorporadas en su lista nacional. El país que usó en menor medida su lista nacional fue México, al registrarse un movimiento sólo de 14 concesiones, 4.2%, de las 325 comprendidas.

Posterior a 1962, la utilización de las franquicias se fue elevando progresivamente, lo que quedó demostrado por el hecho de que en 1965 de las 8,474 franquicias totales el 24.2%, 2,051 concesiones, se comerciaron y el 75.8%, 6,423 concesiones, no. En 1968, estos porcentajes y cifras con y sin movimiento en el comercio fueron, respectivamente, 25.9%, 2,689 franquicias y 74.1%, 7,693 productos. De 1970 a 1971, las mercancías de la actividad comercial real de la ALALC y que fue de 17.2%.

intercambiadas pasaron de 3,030, 27.5%, a 3,224, 29.2%, observándose que 7,987 y 7,818 concesiones no participaron en los flujos comerciales, respectivamente. (148). De 1972 a 1973 igualmente se observó un ascenso en el aprovechamiento, al deslizarse de un porcentaje del orden de 29.3%, 3,246 franquicias, a 31.8%, 3,533 concesiones, quedando al margen del comercio intrazonal 7,833 productos, 70.7%, y 7,577 mercancías, 68.2%, respectivamente. (149)

El aprovechamiento máximo de las concesiones de las listas nacionales durante toda la existencia de la Asociación se verificó en 1974, al tener actividad comercial el 32.6% de los productos negociados, porcentaje que correspondió a 3,637 concesiones, quedando fuera del comercio el 67.4% restante, 7,520 franquicias.

En este año el país que utilizó más concesiones al amparo de su lista nacional fue Brasil, al importar 783 mercancías, 41.7%, desaprovechando 1,094, 58.3%. Argentina compró 475 productos, 25.3%, dejando sin utilizar 1,404, 74.7%. La lista nacional de Ecuador fue explotada en un 23.2%, al registrarse corrientes comerciales en 401 productos, quedando fuera de ellas 1,327 concesiones, 76.8%. La lista nacional de México fue

(148) Cabe señalar que la incorporación en 1968 de Bolivia y Venezuela en el proceso negociador y en el intercambio no introdujo una variante significativa en el mayor aprovechamiento global de las franquicias.

(149) El análisis está basado en datos estadísticos de la Secretaría y el Departamento de Servicio Estadístico de la ALALC.

aprovechada en un 30.8%, importando 373 artículos y quedando 839 fuera del comercio, 69.2%. Chile utilizó 364 franquicias, 37.2%, de las 979 concedidas, quedando fuera de comercio 615 productos, 62.8%. De las 810 concesiones que otorgó Uruguay, sólo el 37.5%, 304 franquicias, tuvo movimiento comercial, siendo que el 62.5% restante, 506 rebajas, no. Paraguay importó 255 mercancías, 36.3%, de las 702 incorporadas en su lista nacional, sin ser objeto de comercio 447. Las importaciones de Colombia realizadas en el marco de su lista nacional, estuvieron compuestas por 251 productos, 32.2%, dejando 527 fuera del intercambio, 67.8%. Perú adquirió 204 artículos, 40.4%, de los 504 que integraban su lista nacional, lo que significó que 300 concesiones, 59.6%, no fueron utilizadas. Venezuela aprovechó el 32.6% de las franquicias de su lista nacional, al comprar 160 productos zonales, en tanto que el 64.4% restante, o sea 332 mercancías, no fue comerciado. El país que menor número de productos adquirió de la región, aunque ello no significó que su participación porcentual fuera la más baja, fue Bolivia, nación que utilizó 71 concesiones de su lista nacional, 36.7%, siendo que las 125 restantes, 63.9%, fueron omitidas en el intercambio. (150)

A partir de 1975, se presentó una declinación de la participación de los productos pactados en las corrientes comerciales y, más que un decremento, una estabilidad en torno al 29%. En este año sólo se utilizó el 29.2%, 3,260 concesiones de las 11,165 totales; en 1976 el 28.4%, 3,171 franquicias de las (150) Ibidem.

11,164 globales; en 1977 el 28.9%, 3,229 ventajas arancelarias de las 11,174 totales; en 1978 el 28.9%, 3,248 rebajas de las 11,238 globales; y en 1979 el 28.9%, 3,249 concesiones de las 11,242 totales. Esto significó que en 1975, 1976, 1977, 1978 y 1979 no fueron aprovechadas 7,905 (70.8%), 7,993 (71.6%), 7,945 (71.1%), 7,990 (71.1%) y 7,993 (71.1%) concesiones, respectivamente.

Para 1979, la lista nacional más dinámica fue la de Brasil, al presentar movimiento 694, 36.9%, de las 1,881 concesiones otorgadas, siendo que 1,187 no fueron comerciadas. De las 1,885 franquicias incorporadas en la lista nacional de Argentina, 426 tuvieron actividad comercial, 22.6%, y 1,459 quedaron al margen de la misma. La lista nacional de México fue aprovechada en un 34.4%, al importar 421 de los 1,223 productos comprendidos, quedando fuera de las corrientes comerciales el 65.6%. Chile adquirió 371 productos zonales, mismos que representaron el 37.2% de las franquicias totales incluidas en su lista nacional, mientras que 626 concesiones no registraron intercambio.

Uruguay utilizó el 39.4% de su lista nacional, al importar 323 productos concesionados, siendo que 497 no presentaron actividad. De las 788 concesiones otorgadas por Colombia, fueron aprovechadas 274, 34.8%, sin ingresar al comercio 514. La lista nacional de Paraguay fue explotada en un 29.4%, al presentar movimiento comercial 209 concesiones y 501 no. Las franquicias de la lista nacional de Venezuela que incursionaron al comercio regional fueron 204, 41.2% del total, quedando excluidas 290,

58.8%. Ecuador importó 168 productos incluidos en su lista nacional, 9.6%, dejando sin utilizar 1,580 concesiones, 90.4%. Las franquicias de la lista nacional de Perú aprovechadas fueron 109, 21.9%, siendo que 391, 78.1%, no fueron comerciadas. Bolivia fue el país que importó menos productos de su lista nacional, al aprovechar 71 concesiones, 36.1%, quedando fuera del comercio 125 productos, 63.9%. (151)

Aun cuando en lo anterior se hizo una jerarquización tomando como base el número de productos de cada una de las listas nacionales que penetraron en el mercado zonal, se puede establecer otra ordenación si se toma en cuenta la participación porcentual activa de las concesiones. En este último caso, el orden jerárquico sería diferente y de la siguiente manera por país: Venezuela, Uruguay, Chile, Brasil, Bolivia, Colombia, México, Paraguay, Argentina, Perú y Ecuador.

Todo este bagaje de cifras y porcentajes expuestos permiten afirmar que la operatividad promedio de las concesiones que las Partes Contratantes se otorgaron recíprocamente a través del mecanismo de las listas nacionales representó aproximadamente sólo una tercera parte del total negociado, es decir, únicamente fue aprovechado alrededor del 30% de las 11,242 franquicias acumuladas en los veinte años de vigencia del Tratado de Montevideo, observándose pequeñas y moderadas fluctuaciones a la

(151) Ibidem.

alza y a la baja cada año, al integrarse un conjunto variable de ítemes.

Esta proporción de un tercio reflejó con bastante certeza la estructura y el valor real de las listas nacionales como elemento promotor del comercio intrarregional. En este sentido y a fin de no caer en un pesimismo sin fundamento por la no utilización de un mayor número de concesiones, cabe destacar que dicha proporción, que diera marco a transacciones comerciales, constituyó lo esencial de las negociaciones entre los Gobiernos Miembros y abarcó casi todo el conjunto de productos requeridos de interés prioritario para una o varias de las Partes Contratantes y para los que se acordaron concesiones.

El grosor de los ítemes tarifarios que no fueron objeto de intercambio comercial en el período de existencia de la Asociación estuvo integrado básicamente por concesiones que no fueron solicitadas y sin interés particular para algún país, y que cada una de las Partes Contratantes incluyó en su lista nacional por decisión unilateral prácticamente. Este grupo de franquicias pactadas, que tuvo como propósito agregar a las listas nacionales un número creciente de productos que aún no formaban parte del comercio intrazonal pero que se pretendía incorporarlos en el futuro, cuestión que no se realizó, se caracterizó por la carencia de un valor de negociación efectivo, lo cual reveló que su capacidad para propiciar corrientes comerciales a corto y mediano plazos era muy exigua e incluso

nula. Las estadísticas analizadas son precisamente las que evidenciaron y fundamentaron estos planteamientos. (152)

Lo anterior también se confirmó por el hecho de que dichas concesiones no comerciadas se incluyeron como una medida para compensar las dificultades que generaron las negociaciones para liberar el comercio de productos competitivos. En otras palabras, ante la facilidad de las Partes Contratantes de otorgar concesiones en sus listas nacionales para productos que no producían pero que las demás sí, tarea que resultó sencilla, y la dificultad de negociar rebajas arancelarias para mercancías que fabricaban o que tenían pensado fabricar en un futuro cercano, la salida más cómoda y viable que encontraron, pero tal vez la menos adecuada, fue la incorporación de franquicias a productos que ninguna de ellas producía ni había interés nacional por las mismas.

Sin embargo, con esta postura era de esperarse que no se alcanzaría la formación de la zona de libre comercio y menos aún el mercado común latinoamericano, lo cual a la inversa de lo

(152) Como ya se dejó sentado con anterioridad, la inclusión de concesiones, que finalmente no fueron comerciadas, se dio por dos motivos primordiales: por una parte, para generar perspectivas de intercambio comercial con nuevos productos aún no participantes en el comercio y, por la otra, para lograr la meta de una reducción arancelaria anual del 8% en relación con la media ponderada de los gravámenes vigentes para terceros países, ya que a estas concesiones que no registraron movimiento se les confirió un margen de preferencia más alto que a las de interés prioritario, a fin de obtener precisamente ese 8%.

deseado por los Gobiernos Miembros, se revirtió para no avanzar a los pasos establecidos.

No obstante, la falta de utilización de las concesiones no fue lo único que impidió un desenvolvimiento mayor de las listas nacionales. Otro factor que incidió fuertemente fue el estancamiento en el otorgamiento de franquicias. Ello se debió, sobre todo, a la existencia y persistencia de diferentes grados de desarrollo económico entre los países Miembros, lo cual igualmente se tradujo en marcadas diferencias en las posibilidades para aprovechar las rebajas negociadas.

Así, los países de mayor desarrollo económico tenían mejores condiciones para ofrecer una gama amplia y más variada de productos y, por tanto, para utilizar en una medida elevada las listas nacionales de las demás Partes Contratantes. En cambio, los países de menor desarrollo económico relativo y los de mercado insuficiente se vieron limitados en la explotación de todas las listas nacionales, debido a que su oferta de productos era reducida.

Además, estos últimos países para evitar una competencia no deseada entre sus industrias incipientes y las producciones de otras naciones, lo que fue una medida de protección, no aprovecharon las concesiones de su propia lista nacional, al no importar ciertos productos de su interés incorporados en ella y al no incluir más franquicias por el temor de que fueran

utilizadas por países distintos a los que se les quería conceder, por la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida.

Se puede concluir que el desarrollo económico de una Parte Contratante tenía una relación proporcionalmente directa con el número de concesiones otorgadas, con la utilización de las mismas y con los beneficios adquiridos, es decir, a mayor grado de desarrollo, mayores concesiones, aprovechamiento y beneficios, y a menor grado de desarrollo menores concesiones, aprovechamiento y beneficios.

Pero esto no fue algo gratuito, ya que los niveles de producción eran heterogéneos, lo que propició la presencia de políticas productivas diversas e impuso la necesidad de restringir la competencia de la producción regional, por ejemplo a través del establecimiento de mecanismos inadecuados de promoción de exportaciones no tradicionales como subsidios. Adicionalmente y en estrecho vínculo con ello, la naturaleza misma de las concesiones, que podían ser modificadas y retiradas en las negociaciones anuales, originó un doble efecto en los países: presiones internas de los productores dada la incidencia que tenían las fluctuaciones de las concesiones en su producción (153) y trabas e inconvenientes para iniciar

(153) Un ejemplo para ejercer presión sería el caso de que un productor o grupo de productores decidiera y efectuara una producción más elevada que la habitual con el objeto de exportarla, qué se haría con dicha producción si un país o varios eliminaran o redujeran la concesión sobre ese producto.

producciones al amparo de las franquicias, debido a la incertidumbre de su permanencia en las listas nacionales.

Aquí cabe hacer una mención sobre la relación dada o que debió haberse dado entre las listas nacionales y la lista común.

Las listas nacionales eran el medio para ampliar el campo de los productos que debían integrar la nómina de las mercancías a ser incluidas en la lista común, toda vez que a través de ellas las Partes Contratantes debían alcanzar la eliminación de los gravámenes para lo esencial de sus importaciones provenientes de la región, de manera tal que al finalizar el período de transición de doce años los productos de la lista común estarían necesariamente incorporados en todas y cada una de las listas nacionales. Las listas nacionales registraban el cumplimiento de un compromiso individual de desgravación y la lista común registraba el compromiso colectivo de eliminación de gravámenes.

Sin embargo, dada la paralización temprana de la lista común en 1965 y el estancamiento de las listas nacionales en 1970-1971, su relación natural no se pudo llevar hasta sus últimas consecuencias y a los términos establecidos.

Con todo ello, se advirtió la escasa importancia que iban teniendo día a día las concesiones arancelarias de las listas nacionales como motor de impulso al comercio, frente a otros instrumentos que iban fortaleciéndose como los acuerdos de complementación, las empresas binacionales o multinacionales, los

proyectos conjuntos sobre todo entre países fronterizos y la cooperación andina. (154)

5.1.3. Listas de Ventajas No Extensivas.

Las listas de ventajas no extensivas, que contenían concesiones exclusivas para los países de menor desarrollo económico relativo al hacer excepción a la cláusula de la nación más favorecida, estuvieron orientadas a crear condiciones propicias y favorables para la participación dinámica y equitativa de los países destinatarios de las mismas dentro de la zona.

Las concesiones no extensivas tuvieron una evolución positiva casi prácticamente en los dos primeros años de negociación, después de los cuales se dieron incrementos lentos y paulatinos, sin que se llegara a duplicar su cantidad. Al igual que las listas nacionales, las listas de ventajas no extensivas presenciaron un estancamiento aún más temprano, alrededor del año de 1963, para luego tener un repunte importante en 1968 y 1969, y proseguir con una tendencia más o menos estable.

En 1962 se otorgaron 4,239 franquicias, las cuales representaron 55.26% de las totales: Argentina 932; Brasil

(154) El Grupo Andino, en aras de propiciar un mecanismo más acelerado de desgravación sobre la base de una concepción integral y no tanto comercialista, presentó una paralización en el otorgamiento de concesiones en el seno de la ALALC, al pasar su participación de 42.9% en 1968 a 33.1% en 1979 en el total de las franquicias.

1,289; Colombia 222; Chile 241; México 914; Perú 153; y Uruguay 488.

En 1963, que registró un aumento en relación a 1962 de 32.62% al incluirse 1,383 productos más, ya se había concedido el 73.28% de las concesiones totales. En este año se confirieron 5,622 franquicias: Argentina 1,048; Brasil 1,510; Colombia 328; Chile 382; Ecuador 280; México 1,161; Paraguay 112; Perú 226; y Uruguay 575.

Para 1964, se había otorgado el 77.39% de las franquicias totales y se acumularon 5,937 concesiones, 315 más que en 1963, cifra que representó un incremento del 5.60%. En este año, el número de productos con ventajas no extensivas se distribuyeron por país otorgante de la siguiente manera: Argentina 1,139; Brasil 1,579; Colombia 353; Chile 392; Ecuador 301; México 1,209; Paraguay 150; Perú 237; y Uruguay 577.

Las concesiones añadidas en 1965, con respecto a 1964, fueron 61, lo que equivalió a un aumento del 1.02% y un total de franquicias de 5,998. En 1965 se había conferido el 78.19% del global de los productos concesionados. Cada país Miembro dio las siguientes ventajas no extensivas: Argentina 1,147; Brasil 1,596; Colombia 353; Chile 393; Ecuador 301; México 1,247; Paraguay 150; Perú 239; y Uruguay 572.

En 1963 se registró un ascenso de tan sólo 0.80%, en relación con el año anterior, al sumar 6,046 franquicias, 48 más. En 1966 ya se había adjudicado el 78.81% de las concesiones

totales y fueron conferidas 1,155 por Argentina; 1,597 por Brasil; 354 por Colombia; 405 por Chile; 302 por Ecuador; 1,265 por México; 150 por Paraguay; 247 por Perú; y 571 por Uruguay.

Para 1967 se dio una acumulación de 6,181 concesiones, 2.23% de incremento en concatenación con 1966 y 135 franquicias adicionales. Para este año se había proporcionado el 80.57% del total de las ventajas no extensivas y su distribución por país fue de: Argentina 1,162; Brasil 1,658; Colombia 397; Chile 419; Ecuador 302; México 1,271; Paraguay 150; Perú 247; y Uruguay 575.

En 1968 se experimentó un aumento sustancial a las ventajas no extensivas del orden de 12.45%, con respecto a 1967, debido a la adhesión de Venezuela a la Asociación y al acuerdo de las Partes Contratantes para que Uruguay gozara transitoriamente de las mismas. Se incorporaron 770 concesiones, englobando 6,951, cifra última que representó el 90.61% de la totalidad de las franquicias pactadas. En este año Argentina otorgó 1,306 rebajas; Brasil 1,818; Colombia 430; Chile 544; Ecuador 303; México 1,333; Paraguay 150; Perú 260; Uruguay 604; y Venezuela 203.

En 1969 se incluyeron 210 concesiones más que en 1968, lo que correspondió a un incremento de 3.02%. En este año, se asignaron 7,161 franquicias, las cuales equivalieron al 93.35% de la globalidad dadas durante la existencia de la ALALC y fueron distribuidas por país de la siguiente forma: Argentina 1,353;

Brasil 1,899; Colombia 432; Chile 566; Ecuador 312; México 1,349; Paraguay 150; Perú 288; Uruguay 608; y Venezuela 204.

En 1970 se añadieron 35 franquicias más, equivalentes a un aumento del 0.48% en comparación con 1969, al totalizarse 7,196 concesiones, mismas que representaron el 93.80% del global de las rebajas negociadas. Argentina confirmó 6 concesiones más (1,359); Brasil 33 (1,932); y México una (1,350). Colombia retiró una (431); Chile una (465); Paraguay una (149); Perú una (287) y Uruguay una (607). Los demás países, Ecuador y Venezuela permanecieron con las mismas rebajas que el año anterior.

En 1971, las negociaciones no condujeron a ningún resultado, por lo que las ventajas no extensivas tuvieron la misma situación que en 1970.

Para 1972, se introdujeron 21 productos con rebajas arancelarias no extensivas más que el año anterior, presentando un incremento del 0.29% y totalizando 7,217. En 1972, se dio el 94.08% de las concesiones globales. Argentina proporcionó 9 franquicias (1,368); Brasil 4 (1,936); Colombia 4 (435); Chile una (566); México 2 (1,352); y Paraguay una (150). Ecuador, Perú, Uruguay y Venezuela ni retiraron ni incorporaron ventajas.

En 1973, se añadieron 82 concesiones, aumentando un 1.13% tomando como año base 1972. Las 7,299 franquicias representaron el 95.15% del total otorgado hasta 1979. Los países que incorporaron ventajas fueron: Argentina 28 (1,396); Brasil 43

(1,979); Colombia 2 (437); México 7 (1,359) y Uruguay 2 (609). Los demás países se mantuvieron igual.

Las rebajas arancelarias incluidas en 1974 fueron 62, integrando 7,361, 0.84% de incremento con relación a 1973, y significaron el 95.95% del total pactado. Brasil proporcionó 45 concesiones adicionales (2,024); Colombia una (438); Chile una (567); México 14 (1,373); Paraguay una (151); Uruguay 3 (612); y Venezuela una (205). Argentina retiró 4 (1,392).

En 1975 se agregaron 33 concesiones nuevas, englobando 7,394, lo que constituyó un aumento del 0.44% en relación con 1974. Para este año ya se había otorgado el 96.38% del total de las franquicias conferidas. Argentina adjudicó 36 ventajas (1,420); y Brasil retiró una (2,023) y Colombia 2 (436). El resto de los Gobiernos Miembros no efectuaron movimiento alguno en sus concesiones.

En 1976 sólo se introdujeron 2 nuevas concesiones, al acumular 7,396, franquicias que absorbieron el 96.41% de las totales. Brasil incorporó una (2,024); Colombia 2 (438); Chile 4 (571); y Ecuador una (313). Argentina retiró 5 (1,423); y México una (1,372). Las demás Partes Contratantes permanecieron otorgando las mismas rebajas.

En 1977, se observó una ligera recuperación en la inclusión de concesiones, al incorporarse 154, dando un total de 7,550. Estas franquicias representaron un aumento de 2.08%, tomando como base 1976, y el 98.42% del global pactado.

Argentina añadió 58 ventajas (1,481); Bolivia 62, primer año en que otorgó concesiones; México 6 (1,378); y Uruguay 49 (661). Brasil retiró 17 (2,007); y Chile 4 (567).

En 1978, se sumaron 7,601 franquicias, 51 adicionales a 1977, registrándose un incremento de 0.67%: Argentina incorporó 30 ventajas (1,511); y Chile 24 (591). Brasil retiró una (2,006); y México 2 (1,376). En este año se había otorgado el 99.08% de las rebajas totales.

Finalmente, en 1979 se acumuló un total de 7,671 concesiones no extensivas, adicionándose 70 más con respecto a 1978 e incrementándose en un 0.92%. Argentina confirmó 3 concesiones (1,514); Brasil 27 (2,033); Chile 39 (630); y México una (1,377). Las ventajas no extensivas de los restantes países Miembros no sufrieron cambios. (155)

Por lo que respecta a la operatividad efectiva de las concesiones de las listas de ventajas no extensivas, ésta fue proporcionalmente mucho menor que la verificada en el caso de las listas nacionales, ya que el conjunto de las rebajas otorgadas sólo fue aprovechado en una mínima magnitud, colocándose generalmente en una utilización inferior al 7%, para luego decaer en el último trienio a un porcentaje poco superior al 3%. El caso de Uruguay presentó características diferentes.

(155) El análisis está basado en datos estadísticos de la Secretaría de la ALALC y del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL.

En virtud de que las ventajas a favor de los países de menor desarrollo económico relativo tuvieron poca significación y una explotación reducida, no se analizarán anualmente, sino aproximadamente cada trienio.

Paraguay conformó su lista de ventajas no extensivas desde 1962, aprovechando únicamente el 2.6%, quedando sin movimiento el 97.4%. En 1965 participó en el comercio solamente el 2.9% de las concesiones, en 1968 el 3.2%, en 1972 y 1975 el 3.3%, en 1977 el 3.4% y en 1979 el 3.5%. Este país cada año iba incorporando productos al comercio zonal, aunque en un número pequeño.

La lista de ventajas no extensivas a favor de Ecuador inició sus operaciones en 1965, año en el que fue objeto de transacciones comerciales el 5.5% de las franquicias, en 1968 el 6.6%, en 1972 el 6.3%, en 1975 el 4%, en 1977 el 3.8% y en 1979 el 3.6%. El porcentaje de productos con rebajas no comerciados para estos años fueron del orden del 94.5%, 93.4%, 93.7%, 96%, 96.2% y 96.4%, respectivamente, lo que demostró una tendencia hacia la baja en el aprovechamiento de las concesiones.

Bolivia empezó a utilizar las ventajas no extensivas a su favor en 1968, teniendo fluctuaciones, primero a la alza y después a la baja, para luego estabilizarse. En 1968 colocó en los mercados de los países Miembros el 2.7% de los productos concesionados en su lista, en 1972 el 5.5%, y en 1975, 1977 y 1979 el 3.2%, quedando excluido del intercambio comercial el 97.3%, 94.5% y 96.8% de las franquicias, respectivamente.

Como ya se mencionó, Uruguay fue el país de menor desarrollo económico que dio dinamismo al comercio de las ventajas no extensivas, así como la nación que ingresó a esa categoría tardíamente y con carácter transitorio. Igualmente, fue el Gobierno que empleó en mayor medida las concesiones. En 1968 el porcentaje de aprovechamiento fue de 9.8%, declinando un poco en 1972 a 8.1%, y volviendo a ascender de manera importante en 1975 al alcanzar el 23.8%, para luego decaer a 20.2% en 1977 y 20.0% en 1979.

Sacando un promedio, de las 7,671 concesiones no extensivas en favor de los países de menor desarrollo económico relativo, éstos utilizaron y pusieron en movimiento comercial alrededor del 6.59% como regla general.

Estas cifras evidenciaron categórica y rápidamente que las listas de ventajas no extensivas eran largos catálogos y nóminas de productos elaboradas en función de solicitudes masivas y sin límites, sin ajustarse a prioridades bien definidas, sin tomar en cuenta la eventual y real operación de las concesiones, y sin garantía de exclusividad.

Además, eran instrumentos adicionales-transitorios que en la práctica tuvieron una escasa gravitación, ya que las franquicias otorgadas en ellos, si bien fueron numerosas, en su gran mayoría no aseguraron la existencia ni la permanencia de una preferencia especial relativamente alta y estable, dada la posibilidad de negociar similares compromisos en los otros

mecanismos del programa de liberación, principalmente en las listas nacionales y en los acuerdos de complementación industrial.

El conjunto de ventajas no extensivas no ofrecieron posibilidades reales ni cubrieron las expectativas de aprovechamiento inmediato de los países beneficiarios, debido a su dudosa capacidad para inducir el desarrollo de nuevas actividades y a sus estructuras productivas insuficientes.

La inconformidad de los países de menor desarrollo económico relativo estuvo fundamentada por lo anterior, a lo cual se aunaron otros argumentos, entre los que destacaron los siguientes.

Primero, las concesiones no eran consolidadas ni protegidas de alteraciones de los márgenes de preferencia frente a terceros países ni frente a la propia región y de modificaciones de los tratamientos pactados.

Segundo, las medidas adoptadas no condujeron a resultados que pudieran traducirse en un mejoramiento de las condiciones generales de participación de los países de menor desarrollo económico relativo en el proceso de integración.

Tercero, el principio de reciprocidad se anulaba en la práctica debido a que los procedimientos selectivos utilizados derivaron en negociaciones que obligaron a los países de menor

desarrollo económico relativo a dar compensaciones por aquellas ventajas que debieron ser gratuitas.

Cuarto, la existencia de una cuidadosa y escrupulosa elección que los tres grandes países -México, Brasil y Argentina- hicieron de las concesiones que otorgaban en las listas de ventajas no extensivas, a fin de no afectar sus producciones y no provocar reclamos de sus productores locales, no sólo fragmentó las expectativas de comercio sino que en muchos casos volvió inoperantes las franquicias.

Sin embargo, si bien la mayor parte de las concesiones otorgadas en las listas de ventajas no extensivas no fueron aprovechadas íntegramente, algunas de ellas sirvieron y sentaron las bases para fortalecer las corrientes de comercio preexistentes y propiciar una cierta diversificación e incremento de las exportaciones de los países de menor desarrollo económico relativo hacia el mercado regional.

5.1.4. Acuerdos de Complementación Industrial.

Los acuerdos de complementación industrial, encuadrados como mecanismos auxiliares del programa de liberación establecido por el Tratado de Montevideo, tuvieron al inicio de sus operaciones un funcionamiento muy escaso, debido principalmente a la reglamentación que se les dio en el sentido de que estaban sujetos a la cláusula de la nación más favorecida, permitiendo que todos los países Miembros disfrutaran de sus beneficios, y de

que las concesiones debían ser incorporadas a las listas nacionales, con carácter irrevocable, y a la lista común, cuando hubiera unanimidad.

Como consecuencia de esta normativa, no hubo incentivos para la concertación de acuerdos de complementación, por lo que hasta fines de 1964 sólo se negociaron dos: el Núm. 1 Sobre Máquinas de Estadística y Análogas de Cartulina Perforada, que incluyó 5 productos y 25 concesiones, y el Núm. 2 Sobre Válvulas Electrónicas, que incorporó 17 productos y 51 franquicias. (156)

El marco jurídico de los acuerdos de complementación fue modificado en 1964, en el Cuarto Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia, de manera que sólo aquellas Partes Contratantes que negociaban el acuerdo podían ser beneficiarias del mismo y, en caso de que otros países Miembros se adhirieran a

(156) En estos dos acuerdos de complementación, al igual que en los 23 restantes, se verificó una diferencia entre el número de productos incluidos y las concesiones otorgadas, porque no todos los países firmantes conferían franquicias a todas las mercancías incorporadas. Dos casos ilustrativos, por citar algunos, fueron por ejemplo, en el Acuerdo Núm. 1 habían 5 productos, 5 países signatarios y 25 concesiones, lo que significó que estas cinco naciones dieron franquicias a los cinco productos, resultando las 25 rebajas; y el Acuerdo Núm. 3 estaba integrado por 13 artículos, 2 países y 20 concesiones, lo que equivalió a que un país dio 13 franquicias y el otro 7, arrojando las 20 rebajas, siendo que lo ideal hubiera sido otorgar 26 concesiones, 13 por cada una de las dos naciones participantes.

También se experimentó que un determinado país participante otorgara diferentes concesiones a las restantes naciones, es decir, a una más y a otras menos, e incluso a los países de menor desarrollo económico relativo, lo que igualmente produjo variaciones entre el número de productos y el de franquicias.

él, deberían otorgar una adecuada compensación. Sin embargo, dada la condición de países de menor desarrollo económico relativo, Bolivia, Ecuador, Paraguay y posteriormente Uruguay tuvieron acceso automático a todos los acuerdos de complementación.

La innovación de esta reforma, y que representó en sí misma el objetivo fundamental, fue la anuencia de que los alcances de las negociaciones no se ampliaran a los Gobiernos Miembros no involucrados, salvo en los dos casos mencionados.

Por otra parte, el programa de complementación se flexibilizó, ya que podía variar desde reducciones preferenciales para un grupo de productos seleccionados de un sector específico hasta una unión aduanera en una rama particular, con políticas coordinadas y un arancel externo común. Este propósito nunca llegó a concretarse.

Este cambio tenía por finalidad establecer condiciones propicias para el aprovechamiento de este mecanismo, además de que algunos países intermedios consideraron que era una vía adecuada para su desarrollo económico, logrando así que los tres países mayores se abstuvieran de participar en aquellos acuerdos de complementación orientados a facilitar la expansión industrial de los países de mercado insuficiente y de menor desarrollo económico relativo.

Esta alteración abrió mayores perspectivas a la firma de nuevos acuerdos de complementación, al eliminar una de las

principales causas de recelo de los países menores para poder lograr un amplio beneficio a través de la aplicación de éstos.

Aun cuando era propósito de los países Miembros generar estas transformaciones, los acuerdos de complementación experimentaron un período de inactividad e indecisión que se reflejó en el hecho de que en 1966 únicamente se signaron dos acuerdos: el Núm. 3 Sobre Productos de la Industria de Aparatos Eléctricos, Mecánicos y Térmicos de Uso Doméstico, que incluía 13 productos y 20 concesiones, y el Núm. 4 Sobre Productos de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas, que abarcó 12 productos y 17 rebajas arancelarias.

En 1967 sólo se firmó el acuerdo de complementación Núm. 5 Sobre la Industria Química, mismo que estuvo integrado por 225 productos, de los cuales 128 fueron negociados en 1967 y 97 en 1969 y 1972, y por 491 franquicias. En este acuerdo participaron todos los países, ya que lo signaron ocho Partes Contratantes y se extendió a las tres restantes que eran países de menor desarrollo económico relativo.

En 1968 se suscribieron dos acuerdos de complementación: el Núm. 6 Sobre la Industria Petroquímica y el Núm. 7 Sobre Productos de la Industria de Bienes del Hogar. El primero se constituyó como un programa de desarrollo sectorial y abarcó 39 mercancías, y los cuatro países participantes otorgaron concesiones a todas ellas, acumulando 156 franquicias. El segundo comprendió 31 productos y 39 rebajas arancelarias.

En 1969 se concertaron dos acuerdos: el Núm. 8 Sobre Productos de la Industria del Vidrio, compuesto por 58 artículos y por 47 franquicias; y el Núm. 9 Sobre Productos del Sector de Equipos de Generación, Transmisión y Distribución de Electricidad, integrado por 28 mercancías, 8 de las cuales se pactaron en 1969 y 20 en 1970, y por 57 concesiones. Además de que se amplió el Núm. 5.

En 1970 se acentuó la tendencia a negociar acuerdos de complementación, cuestión que se vinculó en cierta medida a la constitución del Grupo Andino, ya que éste creó una área de preferencia reservada para sus miembros dentro del marco de desgravación global de la Asociación. Así, en tanto que se iniciaban las disposiciones de la programación sectorial andina, las restantes Partes Contratantes de la ALALC intensificaron sus contactos por la vía sectorial, utilizando mayormente el instrumento que les permitió evitar la extensión de las concesiones a los países que no participaban en ellos.

Durante ese año, se suscribieron los siguientes siete acuerdos: el Núm. 10 Sobre Productos del Sector de Máquinas de Oficina, compuesto por 52 productos, de los cuales 32 fueron negociados en 1970 y 20 en 1978, y por 80 franquicias; el Núm. 11 Sobre Productos del Sector de Máquinas de Oficina, mismo que sólo comprendía 4 productos y 9 concesiones; el Núm. 12 Sobre Productos de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas, con 66 mercancías, 41 de las cuales se pactaron en 1970 y 25 en 1972, y con 133 rebajas arancelarias; el Núm. 13

Sobre Productos de la Industria Fonográfica que contuvo 5 productos y 27 franquicias; el Núm. 14 Sobre Productos de las Industrias de Refrigeración y Aire Acondicionado y Aparatos Eléctricos y Térmicos de Uso Doméstico, que abarcó 26 artículos y 44 concesiones; el Núm. 15 Sobre Productos de la Industria Químico-Farmacéutica, incorporando 456 mercancías, de las cuales 300 fueron introducidas en 1970 y 156 en 1971 y 1978, y 775 rebajas arancelarias; y el Núm. 16 Sobre Productos de las Industrias Químicas Derivadas del Petróleo, que se integró por 534 productos, 300 de los cuales fueron negociados en 1970 y 234 en 1971, 1972 y 1978, y por 264 concesiones. En 1970 se amplió el Acuerdo Núm. 9.

En 1971 se signó sólo el Acuerdo Núm. 17 Sobre Productos de las Industrias de Refrigeración, Aire Acondicionado y Aparatos Eléctricos, Mecánicos y Térmicos de Uso Doméstico, que comprendió 75 artículos y 150 concesiones. Adicionalmente, 1971 presentó gran actividad negociadora, dada la ampliación de los Acuerdos Números 14, 15 y 16, como ya se mencionó.

En 1972 se firmaron tres nuevos acuerdos: el Núm. 18 en el Sector de la Industria Fotográfica, en el que se incorporaron 56 productos, de los cuales 48 fueron negociados en 1972 y 8 en 1977, y 230 franquicias; el Núm. 19 en el Sector de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas, que abarcó 63 productos y 194 concesiones; y el Núm. 20 en el Sector de la Industria de Materias Colorantes y Pigmentos, que contó con 22 artículos y 451 rebajas arancelarias. En este mismo año, se

ampliaron las ramas industriales de los Acuerdos Números 5, 12 y 16.

En 1973 y 1974 se registró una pronunciada caída en el interés por tener negociaciones destinadas a la concertación de nuevos acuerdos, pese a que se tuvieron varios proyectos que no culminaron en su firma.

En 1975 se signó el Acuerdo de Complementación Núm. 21 en el Sector de la Industria Química, Excedentes y Faltantes, que contó con 227 productos, 166 de los cuales se confirieron en 1975 y 61 en 1978, y 93 concesiones. A este Acuerdo se adhirió Brasil en marzo de 1976, única negociación en este año.

En 1977 se suscribieron tres Acuerdos de Complementación entre Argentina y México: el Núm. 22 en el Sector de Aceites Esenciales, Químico-Aromáticos, Aromas y Sabores, abarcando 26 artículos y 31 franquicias; el Núm. 23 en el Sector de la Industria de Equipos de Generación, Trasmisión y Distribución de Electricidad, que contó con 17 artículos, 15 de los cuales se otorgaron en 1977 y 2 en 1978, y con 32 rebajas arancelarias; y el Núm. 24 en el Sector de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas, el cual comprendió 78 productos, 14 conferidos en 1977 y 64 en 1978, y 156 concesiones.

En este año, prosiguieron los ajustes y la ampliación de varios acuerdos, así como las negociaciones sobre las franquicias que tenían una vigencia temporal.

Por último, en 1978 se firmó el Acuerdo de Complementación Núm. 25 en el Sector de la Industria de Lámparas y Unidades de Iluminación, contemplando 11 productos y 21 concesiones. En este año se dieron negociaciones para la ampliación de los Acuerdos Números 10, 15, 16, 21, 22, 23 y 24, y al igual que en 1973 y 1974 no se concluyeron varios proyectos de acuerdo. (157)

La participación de las Partes Contratantes fue extremadamente dispareja en los Acuerdos de Complementación: México firmó 20; Argentina 19; Brasil 18; Uruguay 10; Chile 4; Venezuela 3; Colombia y Perú 2; Bolivia uno; y Ecuador y Paraguay ninguno.

En base a lo anterior, el total de concesiones pactadas ascendió a 3,576 para un total de 2,134 productos. De dichas franquicias, el 85.72%, 3,066 concesiones, correspondieron a Argentina (28.71% con 1,027 concesiones), Brasil (27.29% con 976 rebajas arancelarias) y México (29.72% con 1,063 ventajas arancelarias); el 4.53% a Chile con 162 franquicias; el 3.02% a Uruguay con 108 rebajas; el 2.20% a Perú con 79 franquicias; el 1.81% a Colombia con 65 concesiones; el 1.59% a Venezuela con 57 ventajas; y el 1.09% a Bolivia con 39 concesiones.

(157) Considerando que de conformidad a una de las normas establecidas para los acuerdos de complementación estuvo relacionada con el hecho de que las concesiones tenían una determinada vigencia, es decir, eran transitorias, en los años de 1977 y 1978 además de efectuarse ajustes y ampliaciones a los acuerdos, se negociaron las concesiones temporales, modalidad que se acentuó y que los interesados calificaban adecuada para promover el intercambio y crear condiciones propicias para su consolidación en el caso de sectores sensibles.

La preponderancia de los tres países de mayor desarrollo económico fue evidente y, por la vía de los acuerdos de complementación, encontraron un canal expedito para negociar con base en el principio de reciprocidad estricta, al amparo de la no extensión de sus concesiones a los países no participantes, salvo a los de menor desarrollo económico relativo.

Estos acuerdos, que fueron concebidos originalmente como mecanismos auxiliares del programa de liberación de la Asociación, no conllevaron a una efectiva complementación entre las economías de la zona, ya que no apuntalaron ni apoyaron el crecimiento industrial conjunto, ni aprovecharon al máximo el mercado ampliado para aquellos sectores que debían o podían constituir el eje del desarrollo industrial latinoamericano, especialmente el de los países medianos y pequeños. El objetivo planteado en su propio nombre no fue alcanzado, es decir, complementar el desarrollo industrial en sectores dinámicos.

En detrimento de su propósito esencial, estos instrumentos más bien se convirtieron en simples mecanismos de desgravación arancelaria especial para el conjunto de productos incluidos y para los países signatarios y, en todo caso, para desviar el comercio hacia determinadas áreas dinámicas y hacia países orientados por las producciones de interés de algunas empresas transnacionales, empresas que utilizaron las concesiones en gran

medida a través de sus sucursales instaladas en los países signatarios de los acuerdos. (158)

En otras palabras, en menoscabo de la programación industrial, los acuerdos de complementación establecieron sólo preferencias arancelarias que constituyeron arreglos específicos para la distribución de los mercados, primordialmente en ramas donde la concentración y la especialización productivas fueron más marcadas y donde operaban en forma exclusiva o dominante las empresas transnacionales, cuyos centros productivos regionales estaban situados en países con mayor potencialidad económica y diversificación productiva, lo que explica el porque los tres países de mayor desarrollo económico fueron los más activos en los acuerdos de esta naturaleza. (159)

En los últimos años de la década de los sesenta y en los primeros de la de los setenta, los acuerdos de complementación sirvieron para mantener vivas y activas las negociaciones, e incluso de ser considerados instrumentos auxiliares pasaron a formar la actividad más importante de la Asociación cuando surgió el estancamiento de la que debió completarse en el marco de los mecanismos básicos del programa de liberación comercial: la lista común y las listas nacionales. Ante la paralización, los países

(158) Un sector de importancia singular para las empresas transnacionales fue el de las máquinas de escribir y tarjetas perforadas.

(159) ALALC: El Programa de Liberación Comercial y su Relación con la Estructura y las Tendencias del Comercio Zonal. p. 53 y 54.

de mayor tamaño y las economías más diversificadas volcaron todos sus esfuerzos negociadores a estos acuerdos.

El carácter auxiliar y transitorio o temporal, otorgado por las normas establecidas en su reglamentación, limitó apreciablemente la proyección de los acuerdos como canales para avanzar en el camino de la integración real, al no dotárseles de un sentido verdadero de complementación, de permanencia y de flexibilidad que facilitarían el desarrollo industrial recíproco y la cooperación ampliada entre los países, siendo que debieron ser el eje impulsor central del proceso integrador, del desarrollo de la Asociación y del desarrollo económico regional.

Adicionalmente, la limitada aplicación de los acuerdos se debió también en parte al proceso elegido para promoverlos e incentivarlos, quedando la responsabilidad de los mismos en manos de los productores, quienes prefirieron garantizar el mercado en ese momento existente para el que ya producían, que propiciar desarrollos conjuntos en áreas más amplias y con objetivos más convergentes.

La relevancia de los acuerdos fue muy modesta, ya que éstos solamente contribuyeron moderadamente a la expansión del comercio global de la región, al generar corrientes comerciales que representaron menos del 7% de las importaciones de productos negociados y menos del 3% del total de las importaciones zonales. Pese a ello, su aportación significativa estuvo vinculada con las posibilidades que abrieron para la diversificación de la

estructura del comercio, particularmente la de las exportaciones de México, Brasil y Argentina.

Por lo que respecta a la intervención de los países de menor desarrollo económico relativo en los acuerdos de complementación y pese a que pudieron haberlos utilizado de manera automática, su participación fue muy escasa y podría decirse que casi nula, al no encontrar oportunidades reales y aprovechables a corto plazo, dado que no estaban en condiciones de hacerlo por sus características productivas existentes.

Una excepción a ello, fue el acuerdo Núm. 6 relacionado con el ámbito petroquímico, el cual fue diseñado como la base de un programa de desarrollo sectorial entre Bolivia, Colombia, Chile y Perú, países medianos y pequeños.

Cabe señalar que el interés de los países de menor desarrollo económico relativo en concurrir a los acuerdos industriales estuvo caracterizado por ser significativo y a la vez contradictorio, ya que mientras no explotaban en forma adecuada estos acuerdos que representaron únicamente mecanismos de liberación del comercio, manifestaban su inclinación por intervenir en proyectos industriales de mayor envergadura que incluían verdaderos programas de desarrollo y localización de actividades productivas, cuestión sumamente difícil de poner en práctica debido a la carencia de una infraestructura apropiada

para tal fin como por ejemplo en materia de carreteras, comunicaciones y servicios. (160)

5.1.5. Márgenes de Preferencia.

Como ya se mencionó, el margen de preferencia era aquella relación o diferencia que existía, y que aún persiste, entre el arancel impuesto a productos provenientes de terceros países y el arancel aplicado a las importaciones de mercancías regionales. (161)

A pesar de que la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio exhortó a las Partes Contratantes a profundizar los márgenes de preferencia y de que éstas se comprometieron a no reducirlos a fin de no afectar el nivel de las corrientes comerciales, no se estipuló ninguna normativa efectiva, aunque hubo ciertos intentos, para lograr una coordinación de aquellas políticas que incidían directa o indirectamente sobre su funcionamiento, ya que se mantuvo la soberanía tarifaria de los países, lo que propició y permitió que durante el período 1962-1979 se registraran alteraciones de dichos márgenes.

Las transformaciones en los márgenes de preferencia se dieron en los mecanismos básicos y auxiliares del programa de

(160) Cortés Guzmán, Armando. op. cit. p. 81.

(161) Cabe destacar que la significación del margen de preferencia presentó una intensidad y eficacia según el sector económico en que se estableció: menor para los productos primarios y mayor para los manufacturados.

liberación del comercio. De las 22,489 concesiones totales otorgadas en las listas nacionales (11,242), listas de ventajas no extensivas (7,671) y acuerdos de complementación (3,576), el 61% correspondiente a 13,718 franquicias, tuvo disminuciones en sus márgenes de preferencia, e incluso fueron eliminados, y el 39% restante, equivalente a 8,771 rebajas arancelarias, no presentó modificaciones y, en algunos casos, aumentos pequeños.

Las listas de ventajas no extensivas fueron los instrumentos mayormente perjudicados por los movimientos en los márgenes, ya que el 72% de las concesiones totales (5,560) resintieron serios descensos en sus márgenes, siendo los países de menor desarrollo económico relativo los dañados al no tener grandes estímulos para sus exportaciones hacia la zona.

Como ya se indicó con anterioridad, las listas de ventajas no extensivas no se caracterizaron por proteger los márgenes de preferencia para sus productos frente a los países extrazonales y regionales, debido a que se dieron negociaciones y tratamientos iguales en las listas nacionales y en los acuerdos de complementación. El restante 28%, 2,111 concesiones, no tuvo cambios.

El segundo mecanismo lesionado fueron las listas nacionales, mismas que observaron una variación negativa en los márgenes de preferencia para el 56% de las franquicias negociadas (6,324), quedando el 44% restante (4,918) sin modificaciones sustanciales.

Al respecto, existieron casos de afectación total de las preferencias como consecuencia de la rebaja masiva de la tarifa general de América Latina y de la diferencia entre los países en función de las diversas orientaciones de las políticas arancelarias nacionales.

Chile afectó el 95% de las concesiones incluidas en su lista nacional (947); Argentina el 94% (1,772); Ecuador el 76% (1,328); Bolivia el 61% (120); México el 60% (734); Paraguay el 52% (369); Colombia el 41% (323); Uruguay el 40% (328); Venezuela el 28% (138); Brasil el 13% (245); y Perú el 4% (20). El resto de los porcentajes de cada Parte Contratante permaneció sin alteración.

Los acuerdos de complementación industrial registraron un menor grado de cambio en sus márgenes. De las 3,576 concesiones totales pactadas, 1,834 fueron objeto de reducciones en sus preferencias arancelarias, es decir, el 51%, en tanto que 1,742 franquicias, 49%, no presentaron mutaciones. Ello se debió a que eran sectores en los que los Gobiernos participantes estaban sumamente interesados y que no representaban una obligación, por así denominarlo, como en el caso por ejemplo de la lista común o de las listas nacionales. Se trataba de ramas industriales un tanto cuanto importantes para el desarrollo económico, por lo que los países procuraban no afectarlas, aunque como se vio si tuvieron disminuciones significativas en cuanto a márgenes de preferencia.

Así, además del estancamiento del proceso negociador de la ALALC, se produjo un deterioro evidente en los márgenes de preferencia otorgados, en función de la necesidad de los países Miembros de adaptar sus economías a los cambios trascendentales que surgieron en la economía mundial en estas dos décadas. (162)

La bien conocida falta de estabilidad en los márgenes de preferencia negociados en la Asociación y la tendencia observada en algunos países o en su gran mayoría de disminuir dichos márgenes, obedecieron a las siguientes cuatro razones básicas estrechamente vinculadas entre sí.

Primera, la variedad de las políticas arancelarias frente a terceros países, que tuvo como consecuencia la introducción de modificaciones en los niveles de gravámenes aplicados a las importaciones procedentes de fuera de la región de productos incluidos en las listas nacionales, en las listas de ventajas no extensivas y en los acuerdos de complementación, causó por efecto lógico la disminución de los márgenes de preferencia para casi la totalidad de dichas mercancías. Con ello, el valor comercial de las concesiones se vio afectado por la aplicación unilateral de

(162) Sobre este particular, es preciso no olvidar que el comercio intrarregional apenas alcanzaba el 14% de las transacciones comerciales totales de las Partes Contratantes, lo cual evidenció su alta dependencia de los mercados mundiales y, por tanto, su urgencia de adaptarse a las transformaciones económicas internacionales, a fin de contar con una mayor participación.

diversas disposiciones que transformaron los tratamientos arancelarios pactados. (163)

Segunda, la adopción de mecanismos arancelarios y el control directo de las importaciones también generaron la reducción de la preferencia zonal.

Tercera, la ausencia de una fórmula operativa reglamentada unívocamente -que tomara en cuenta varios elementos- para el establecimiento automático de los márgenes de preferencia, propició que éstos se dejaran a la libertad de las Partes Contratantes.

Cuarta, la aplicación de la preferencia arancelaria fue muy rígida, ya que no dio oportunidad a crear márgenes diversos dentro de la zona, siendo que todas las Partes Contratantes debían de gozar de los mismos beneficios en esta materia, evitando con ello que la preferencia comercial y económica fuera multilateral, pero sin que ello implicara prohibir las posibilidades que dentro del sistema de acciones, que involucrara a pocos países y no a la totalidad, se pudieran dar recíprocamente tratamientos más favorables.

Sobre este último aspecto, ya en 1962 se percibió el deterioro de las preferencias, por lo que se expidió una reglamentación para proteger el valor de las concesiones y,

(163) Para las cuestiones relacionadas con los márgenes de preferencia ver lo que sobre el particular se expuso en el punto 3.1.1.2. Listas Nacionales de este trabajo, en donde se ahondó con más detalle.

principalmente, para conducir a negociaciones tendientes a establecer una restitución de aquellos márgenes de preferencia que habían sido eliminados, y que habían perdido su eficacia y operatividad -que era la gran mayoría-.

Este deterioro se agudizó todavía más en el primer quinquenio de la década de los setenta, cuando la mayor parte de los países generalizó la rebaja de los gravámenes de sus tarifas aduaneras, de conformidad con la orientación de las políticas económicas nacionales. La amplitud y la cuantía de tales desgravaciones motivó la preocupación de las Partes Contratantes, lo que propició reinsistir en los contactos para precisar los alcances reales y las consecuencias de las medidas adoptadas sobre el conjunto de las preferencias regionales e identificar los canales viables y adecuados para la recomposición de los márgenes eliminados o disminuidos que afectaban su eficacia comercial.

Si bien existieron antecedentes en materia de reposición de márgenes, como la reglamentación respectiva y las conversaciones multilaterales, fue extremadamente difícil llevar a la práctica una aplicación consistente y coherente dado que no se fijaron mecanismos operativos conducentes.

Aun cuando no se consideró en toda su magnitud, el mantenimiento de tratamientos preferenciales zonales debió ser, y todavía lo es, un elemento fundamental para la preservación de una parte significativa del intercambio intrarregional y para

apoyar las expectativas de comercio que pudieran tener los Gobiernos Miembros en función de las ventajas ya otorgadas.

Un estudio de la División de Esquemas de Integración del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL, concluyó sobre la importancia que revistieron las preferencias "si el nivel promedio del margen de preferencia relativo de las concesiones para el período 1962-1979 fue del 20%, una reducción de ese nivel al 10% produciría una contracción proporcional similar en el 60% del comercio negociado total. Esto representaría una disminución de aproximadamente 700 millones de dólares de 1977 en el comercio intrazonal o, en otros términos, el coeficiente de importaciones intrazonales respecto de las totales descendería del 13.4% al 11.8%". (164)

5.2. Desarrollo del Comercio Intrarregional.

A la luz del análisis anterior, puede afirmarse que el proceso negociador, después de una fase inicial próspera durante la cual se logró reducir alrededor del 25% de los gravámenes aplicados a las corrientes comerciales, aminoró su avance en los años subsecuentes, observándose en el período 1968-1971 una cierta reactivación atribuida al ingreso de Bolivia y Venezuela a la Asociación.

(164) El Margen de Preferencia Arancelario y sus Efectos en el Comercio Intra-ALALC. Revista Integración Latinoamericana del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL. Agosto de 1980. p. 8 y 9.

Después de este último año, el proceso prácticamente se estancó y las negociaciones desarrolladas por las Partes Contratantes mantuvieron un disminuido ritmo de actividad.

La lista común se paralizó desde 1964. Las listas nacionales, principal instrumento activo de la expansión del comercio intrarregional, cumplieron un papel muy limitado, lo cual fue afectado aún más debido a que en las últimas rondas de negociación predominó el otorgamiento de concesiones temporales, restringidas a uno o dos años de vigencia. Se acentuó la tendencia a utilizar en mayor medida los acuerdos de complementación industrial como mecanismos de desgravación comercial, en vez de las listas nacionales, aunque sólo se registró una actividad negociadora de escaso peso en la suscripción y ampliación de estos acuerdos. Las restantes concesiones se canalizaron en su mayor parte a través de las listas de ventajas no extensivas, en beneficio de los cuatro países de menor desarrollo económico relativo. (165)

Aun cuando las concesiones incluidas en las listas nacionales superaron en número a las otorgadas en las listas de ventajas no extensivas y en los acuerdos de complementación, a finales del decenio de 1960 y particularmente a partir de 1971 las reducciones arancelarias de estos acuerdos fueron de mayor significación e importancia.

(165) Tamames, Ramón. op. cit. p. 263.

No obstante, a nivel general los mecanismos establecidos presentaron no ser adecuados para funcionar con eficiencia en el logro de los objetivos del Tratado de Montevideo: primero, una zona de libre comercio y, posteriormente, un mercado común latinoamericano.

Ante ello, los Gobiernos Miembros expresaron en reiteradas ocasiones su preocupación por la forma en que se estaba desarrollando el proceso (166) y buscaron nuevas modalidades de acción, sin haber llegado a acordarlas pese a los prolongados contactos efectuados, como por ejemplo las negociaciones colectivas llevadas a cabo en 1974 y 1975 (167), debido a que dichas acciones no tendieron a superar las causas del estancamiento que permitiera que la liberación del comercio contribuyera efectivamente a crear un mercado ampliado, sino sólo abordaron el problema someramente y de acuerdo a los intereses de las Partes Contratantes.

En síntesis, la ALALC entró en una situación de estancamiento en la que los países no tradujeron en acciones

(166) Particularmente, los países de menor desarrollo económico relativo y los de mercado insuficiente plantearon esta preocupación derivada de su poca actuación en todo el proceso. Pero paradójicamente a lo que pudiera pensarse, obtuvieron mayores facilidades los segundos que los primeros, pese a que éstos eran más vulnerables y perseguían una apertura total de los mercados zonales para sus productos.

(167) En estas negociaciones colectivas, luego de un examen de los problemas de la ALALC, se plantearon diversas iniciativas que quedaron plasmadas en un conjunto de proyectos, los cuales si bien parecieron ofrecer bases para una solución, ésta no llegó a concretarse.

concretas su potencial de comercio recíproco y persistieron los elementos que fueron fuente esencial de dificultades: lo inoperante de las negociaciones producto por producto, las frustradas reuniones colectivas, la prioridad acordada a los asuntos del Grupo Andino por sus miembros y el desequilibrio de beneficios, entre otros.

Esta paralización de la Asociación puso de relieve la erosión del programa de liberación y el traslado de los esfuerzos de negociación hacia los acuerdos de complementación y los acuerdos subregionales. Además, dentro de este estancamiento, la ALALC continuó siendo un sistema en demasía complejo, donde coexistían una zona multilateral de preferencias arancelarias, que funcionaba en base a las listas nacionales, y mecanismos de acción parcial de nivel sectorial y subregional.

Cabe hacer mención especial que durante 1978, finales, y 1979, primordialmente, el programa de liberación avanzó lentamente, al incluir sólo concesiones con carácter temporal, en virtud de que la actividad principal de la Asociación se centró en la realización de trabajos para la reestructuración de la ALALC. Estos estudios estuvieron dirigidos al campo de la armonización y coordinación de instrumentos y de la cooperación económica, los cuales pasaron a desarrollarse en forma autónoma y desconectada de los mecanismos operativos de la Asociación y de la evolución de la misma.

Asimismo, se registró un creciente movimiento de cooperación económica entre las Partes Contratantes fuera del marco de la ALALC, a través de algunas agrupaciones de países como la Cuenca de la Plata -a la que pertenecían Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay y Bolivia-, de organismos de ámbito latinoamericano como el SELA o de acuerdos bilaterales entre naciones con condiciones propicias para celebrarlos como varios países con frontera común para realizar proyectos industriales.

Este cambio reflejó las nuevas pautas de relación recíproca que empezaron a surgir como una respuesta a los requerimientos concretos de los países y a las características de la base institucional del sistema latinoamericano.

Esta serie de estudios y actividades descritas, no vinculada directamente y realizada al margen de los instrumentos operativos fijados por el Tratado, propició que la Asociación se volviera todavía más complicada de lo que era antes de presentarse dichos estudios.

Adicionalmente, otras actividades efectuadas en estos dos años fueron establecer la regulación del comercio recíproco y evaluar las acciones parciales de integración de distinto alcance y profundidad.

5.2.1. Comercio de Productos Negociados.

El primer aspecto que habría que considerar para hacer una evaluación del desenvolvimiento de las transacciones comerciales de productos negociados en los mecanismos básicos y auxiliares del programa de liberación, sería retomar el grado de aprovechamiento de las concesiones otorgadas en los tres instrumentos que funcionaron.

Como ya se mencionó, de las listas nacionales sólo se utilizó alrededor del 30% de las franquicias -3,249-, de las listas de ventajas no extensivas un poco más del 3% -261-, con excepción de la de Uruguay que fue aprovechada en un 20%, y de los acuerdos de complementación aproximadamente el 22% -787-.

De ello se puede concluir que las comprobaciones cuantitativas sobre el aprovechamiento de las concesiones pactadas pusieron de manifiesto el valor relativo de los mecanismos como impulsores potenciales del intercambio zonal y la proporción de su operatividad efectiva.

Aun cuando una cantidad elevada de las franquicias otorgadas no registraron intercambio comercial y que sea un tanto cuanto difícil afirmar que la desaparición de las concesiones llevaría a una retracción en la mayor parte del comercio negociado, se puede constatar que la subsistencia de tratos arancelarios preferenciales constituyó un factor primordial para la conservación de una parte significativa de las transacciones

comerciales intrarregionales, así como para mantener las perspectivas de intercambio de las Partes Contratantes en base a las concesiones dadas.

La liberación del comercio ocasionó que los países más grandes -Argentina, Brasil y México- aprovecharan en mayor medida esta apertura, como lo demostró el hecho de que el 44.37% de las concesiones totales y el 47.42% del intercambio de productos negociados fueran absorbidos por las tres naciones, en detrimento de los países pequeños y medianos y que, por otra parte, los agentes económicos más beneficiados fueran las empresas transnacionales que operaban en varios países latinoamericanos, por haber estado en condiciones para utilizar las rebajas arancelarias.

Pese a las imperfecciones presentadas en las normas del proceso de liberación y en el funcionamiento de sus mecanismos, existieron corrientes de comercio establecidas al amparo de las concesiones pactadas, que se preservaron y que representaron el inicio y la base, por así denominarlo, para las transacciones comerciales de la década de los ochenta y actuales, al estar complementadas con nuevos productos.

La participación porcentual de los productos negociados dentro de la Asociación en el comercio intrarregional tuvo fluctuaciones considerables: de 1962 a 1967 se registró un porcentaje de elevada significación y a partir de 1968 la declinación fue inminente.

En 1962, el promedio ponderado de la participación de las mercancías fue de 77.9%, correspondiendo a Argentina el 85.5%, a Brasil el 87.4%, a Colombia el 76.6%, a Chile el 67.3%, a México el 67.1%, a Paraguay el 29%, a Perú el 79% y a Uruguay el 75.5%.

En 1963 se experimentó un incremento del 8.72%, al globalizarse una participación del 84.7%, equivaliendo el 90.4% a Argentina, el 90% a Brasil, el 89.9% a Colombia, el 77.9% a Chile, el 79.1% a Ecuador, el 83.2% a México, el 19.7% a Paraguay, el 86.9% a Perú y el 73.7% a Uruguay.

En 1964, la media ponderada de la concurrencia de los artículos negociados fue de 88.6%, lo que significó un incremento del 13.73% en relación con 1962, en donde Argentina absorbió el 93.6%, Brasil el 96.2%, Colombia el 92.8%, Chile el 90%, Ecuador el 83.6%, México el 86.6%, Paraguay el 25.5%, Perú el 82.2% y Uruguay el 66.7%.

En 1965 hubo un ligero descenso en la participación, al pasar de 88.6% de 1964 a 88.1%, correspondiendo el 86.9% a Argentina, el 95.4% a Brasil, el 91.8% a Colombia, el 93.1% a Chile, el 61.2% a Ecuador, el 70.7% a México, el 19.4% a Paraguay, el 77.6% a Perú y el 77% a Uruguay.

Para 1966, año en el que se dio la participación más elevada, se presentó una media ponderada de 88.9%, porcentaje que representó un incremento del 14.12% tomando como base 1962. En tal media, Argentina contribuyó con el 95%, Brasil con el 96.4%, Colombia con el 86.9%, Chile con el 86.1%, Ecuador con el 61.1%,

México con el 86.6%, Paraguay con el 26.6%, Perú con el 80.7% y Uruguay con el 82.8%.

En 1967 se presenció una reducción pequeña del 2.58% respecto al año anterior, totalizándose una participación ponderada del 86.6%, en donde Argentina asistió con el 92.8%, Brasil con el 96.1%, Colombia con el 85.6%, Chile con el 84.3%, Ecuador con el 58.2%, México con el 91.7%, Paraguay con el 32.1%, Perú con el 78.5% y Uruguay con el 70.5%.

En 1968 se registró una fuerte baja de la participación de los productos negociados en el comercio intrarregional, la cual fue de 69.8%. Ello representó una disminución del 10.39% y del 21.48% con respecto a 1962 y a 1966, respectivamente. En este año, el 75.7% correspondió a Argentina, el 72.3% a Brasil, el 11.3% a Bolivia, el 82.2% a Colombia, el 71.5% a Chile, el 42.3% a Ecuador, el 85.4% a México, el 33.5% a Paraguay, el 74.4% a Perú, el 62.6% a Uruguay y el 36% a Venezuela.

En 1969 igualmente se observó un decremento del 22.72% con respecto a 1966, al tener participación el 68.7% de los productos negociados, en donde Argentina colaboró con el 78%, Brasil con el 75.2%, Bolivia con el 12%, Colombia con el 64.7%, Chile con el 64%, Ecuador con el 37.9%, México con el 80.5%, Paraguay con el 30.8%, Perú con el 74.5%, Uruguay con el 72.6% y Venezuela con el 33.4%.

Los años de 1970 y 1971 presentaron una pequeña recuperación en relación con 1969, cuando la participación

porcentual ponderada de los productos pactados alcanzó 69.3%, porcentaje al que favoreció Argentina con el 80.5%, Brasil con el 72.5%, Bolivia con el 8.7%, Colombia con el 79.1%, Chile con el 64.4%, Ecuador con el 34.2%, México con el 82.7%, Paraguay con el 30.6%, Perú con el 83.6%, Uruguay con el 66.6% y Venezuela con el 15.2%.

En 1972, los productos negociados participaron con el 65% en el comercio intrazonal, descenso del 26.88% en relación con 1966. Para lograr este porcentaje, Argentina apoyó con el 78%, Brasil con el 71.4%, Bolivia con el 6.6%, Colombia con el 75.9%, Chile con el 59.8%, Ecuador con el 30.7%, México con el 81.3%, Paraguay con el 26.3%, Perú con el 63.1%, Uruguay con el 65.1% y Venezuela con el 16.9%.

En 1973, la media ponderada de participación de los artículos concesionados fue de 59.7%, decremento del 32.84% con respecto a 1966. Argentina coadyuvó con el 76%, Brasil con el 71.9%, Bolivia con el 5.8%, Colombia con el 73.6%, Chile con el 55.5%, Ecuador con el 26.9%, México con el 61.4%, Paraguay con el 25.8%, Perú con el 46.1%, Uruguay con el 63.6% y Venezuela con el 18.1%.

En 1974, la citada participación fue de 54.4%, lo que representó una reducción del 38.80% en relación a 1966. En este año, el 75.9% lo configuró Argentina, el 72.4% Brasil, el 5.3% Bolivia, el 64.6% Colombia, el 41.9% Chile, el 45.7% Ecuador, el

43.8% México, el 31% Paraguay, el 39.9% Perú, el 52.2% Uruguay y el 8.5% Venezuela.

En 1975 se registró un decremento del 43.75% tomando como base 1966, ya que la participación ponderada de las mercancías pactadas en el comercio entre los países Miembros fue del 50%, correspondiendo a Argentina el 76.5%, a Brasil el 64.8%, a Bolivia el 5.3%, a Colombia el 51.3%, a Chile el 33.9%, a Ecuador el 30.9%, a México el 39.5%, a Paraguay el 16.5%, a Perú el 29.4%, a Uruguay el 53.2% y a Venezuela el 7.6%.

En 1976 se dio una nueva fuerte caída del 50.28% con relación a 1966, al tener los productos negociados una participación del 44.2% en el comercio intrarregional. Ello se debió a que varios países contrajeron su influencia en el mercado zonal, en donde Argentina concurre con el 65.8%, Brasil con el 68.4%, Bolivia con el 4.9%, Colombia con el 50.5%, Chile con el 27.6%, Ecuador con el 17.9%, México con el 42%, Paraguay con el 17.2%, Perú con el 20.8%, Uruguay con el 42.3% y Venezuela con el 5.2%.

Los años de 1977 y 1978 presentaron un movimiento de productos pactados del 44.4%, lo que significó una reducción del 50.05% respecto a 1966. Argentina colaboró con el 54.5%, Brasil con el 82.8%, Bolivia con el 4.9%, Colombia con el 47.3%, Chile con el 27.1%, Ecuador con el 24.1%, México con el 48.5%, Paraguay con el 14.5%, Perú con el 19.7%, Uruguay con el 14.2% y Venezuela con el 8.9%.

Para 1979 sólo el 43.3% de los artículos concesionados participaron en el comercio intrarregional, observándose un decremento del 51.29% con relación a 1966. A este promedio ponderado contribuyeron Argentina con el 57.2%, Brasil con el 79.3%, Bolivia con el 4.7%, Colombia con el 44.8%, Chile con el 26.9%, Ecuador con el 28.7%, México con el 55.3%, Paraguay con el 12.4%, Perú con el 18.5%, Uruguay con el 35.9% y Venezuela con el 6.3%. (168)

Estos datos permiten comprobar claramente el declive significativo y persistente, sobre todo a partir de 1968, de la aportación de los productos negociados al total del intercambio entre las Partes Contratantes.

El descenso brusco de 1968 estuvo notoriamente influenciado por la incorporación de Venezuela a las negociaciones y al comercio intrazonal, debido a que sus exportaciones de petróleo se reflejaron en las importaciones de los países que satisficieron parte de sus requerimientos energéticos con compras de origen venezolano y además de que se trataba de un producto de gravitación sustantiva en las transacciones comerciales intrarregionales, que si bien no fue negociado, se importó ordinariamente dentro de regímenes especiales -libre de gravámenes-, hecho que asimismo explicó que

(168) Los porcentajes están basados en datos estadísticos del Departamento de Servicio de Estadística de la ALALC y de la Comisión Económica para América Latina, CEPAL.

el rubro de mayor incidencia en el comercio de la región no haya generado concesiones.

Esta situación se acentuó en los años subsecuentes como lo dejó demostrado el valor de las importaciones intrazonales de combustibles y sus derivados de 1,177.1 millones de dólares, que sumó el 19.69% del total de las mismas en 1979.

A partir de este año de 1968, como ya fue expuesto, se continuó con una tendencia a la baja en la participación de los productos negociados en el marco de la ALALC que culminó en 1979, contrayéndose a más de la mitad del punto máximo obtenido en 1966, cuando ascendió a 88.9%.

Adicionalmente, cabe destacar que el decaimiento en la concurrencia de artículos pactados también se debió a que el comercio auspiciado en el seno del Grupo Andino, a través de preferencias especiales regidas por el Acuerdo de Cartagena, se registró en transacciones de productos no negociados dentro de la Asociación.

Circunstancia similar se originó con diversos arreglos bilaterales y disposiciones unilaterales para el desarrollo de comercio compensado de vehículos automotores y sus componentes en condiciones preferenciales, cuyo intercambio no estuvo amparado en los mecanismos básicos y auxiliares del programa de liberación, pero que sin embargo fue invocado el Tratado de Montevideo para justificarlo. Los flujos comerciales de este rubro alcanzaron proporciones significativas, cuyo valor fue de

229.4 millones de dólares que representó el 3.83% de las importaciones intrarregionales totales. (169)

Las cifras mencionadas fueron las que evidenciaron la disminución de la influencia de las franquicias como agentes de generación y ensanchamiento del comercio recíproco. Este hecho coincidió con el desarrollo de estructuras institucionales especializadas y el manejo de instrumentos eficientes para promover las exportaciones de cada país Miembro, así como con el cambio en las relaciones entre las naciones participantes en la ALALC, interacciones que pueden ser atribuibles en gran medida a las negociaciones, reuniones y acercamiento que se propició al interior de la Asociación.

El intercambio realizado al amparo de las concesiones otorgadas en los mecanismos de liberación tuvieron el siguiente desenvolvimiento.

Primeramente, se hará una evaluación del valor del intercambio negociado, sin especificar la participación de los tres instrumentos mencionados, y su relación con las importaciones intrarregionales y con las importaciones totales. Posteriormente, se analizarán por separado las listas nacionales, las listas de ventajas no extensivas y los acuerdos de complementación en cuanto al valor del comercio que generaron, así como su relación con las corrientes comerciales negociadas,

(169) ALALC: El Programa de Liberación Comercial y su Relación con la Estructura y las Tendencias del Comercio Zonal.
op. cit. p. 59.

con las importaciones intrazonales y con las importaciones totales.

El valor del total negociado fue año con año incrementándose, sin registrarse retrocesos, excepto en 1967 y 1975. En 1962, el valor del intercambio de productos negociados fue de 315.8 millones de dólares, representando el 49.35% de las importaciones intrarregionales y el 4.45% de las importaciones totales.

En 1968, se dio un incremento del 134.76%, al comerciarse 741.4 millones de dólares de mercancías negociadas, lo que correspondió al 69.77% de las compras intrazonales y al 7.75% de las compras totales.

En 1972, se registró un aumento del 214.21%, con relación a 1962, ya que el monto del comercio de mercancías pactadas ascendió a 992.3 millones de dólares, equivalente al 59.62% de las importaciones intrarregionales y al 6.40% de las importaciones totales de la zona.

Tomando como año base 1962, en 1975 se experimentó un incremento del 484.61% y un intercambio de artículos concesionados por un valor de 1,846.2 millones de dólares, que representaron el 45.61% de las importaciones realizadas entre las Partes Contratantes y el 4.91% de las importaciones totales de América Latina.

Para 1979 se observó un alza del 687.68% respecto a 1962 y un comercio de las franquicias otorgadas de 2,487.5 millones de dólares, equivalente al 41.61% de las adquisiciones intrazonales y al 5.65% de las compras totales de la región.

Aun cuando el valor de las transacciones comerciales negociadas tuvieron una evolución positiva hacia arriba, no sucedió lo mismo en cuanto a su participación en las importaciones intrazonales, ya que de absorber el 69.77% de las mismas se redujo al 41.61%, y por lo que hizo a su participación en las compras totales de la región, su postura fue más fluctuante, al pasar de 4.45% a 7.75% y a 5.65%. (170)

Por lo que respecta al intercambio amparado por las concesiones otorgadas en las listas nacionales, éste fue preponderante en el comercio intrarregional y su valor fue en aumento, con excepción de 1967 y 1975, aunque su incidencia porcentual disminuyó gradualmente.

En 1962, el valor de las transacciones comerciales de las listas nacionales fue de 305.4 millones de dólares, cantidad que correspondió al 96.70% del comercio concesionado, al 47.73% de las importaciones intrazonales y al 4.30% de las importaciones totales de la zona.

(170) Los montos y porcentajes fueron calculados en función de datos estadísticos del Departamento de Servicio de Estadística de la ALALC y de la Comisión Económica para América Latina, CEPAL.

Con relación a 1962, en 1968 se registró un aumento de 126.48%, al intercambiarse 691.7 millones de dólares de productos incluidos en las listas nacionales, cifra que representó el 93.29% de las corrientes pactadas, el 65.09% de las compras intrarregionales y el 7.23% de las importaciones totales de la región.

En 1972, tomando como año base 1962, se experimentó un ascenso de 190.76% y un comercio de artículos concesionados por un valor de 888 millones de dólares, monto que absorbió el 89.48% del comercio negociado, el 53.36% de las importaciones entre los países Miembros y el 5.73% de las adquisiciones regionales.

En 1975 se experimentó un incremento del 434.57% con respecto a 1962 y las listas nacionales generaron flujos comerciales por un valor de 1,632.6 millones de dólares, representando el 88.43% del comercio pactado, el 40.33% de las importaciones intrarregionales y el 4.34% de las compras totales de las Partes Contratantes.

Para 1979 el valor del intercambio realizado en el marco de las listas nacionales fue del orden de 2,193.7 millones de dólares, 618.30% de aumento en relación a 1962, cantidad que absorbió el 88.18% del comercio concesionado, el 36.70% de las importaciones entre los países Miembros de la zona y el 4.98% de las adquisiciones totales regionales.

Como ya se indicó, las corrientes comerciales de las listas nacionales pese a que registraron alzas al sextuplicarse

su valor, pasando de 305.4 a 2,193.7 millones de dólares, su participación porcentual sufrió un decaimiento de 1962 a 1979: el porcentaje en relación con las transacciones totales de productos concesionados se deslizó de 96.70% a 88.18%, entre cuyos años se dieron descensos paulatinos; y la proporción con respecto a las importaciones intrarregionales, con o sin concesiones, se trasladó del 47.73% al 36.70%, teniendo una elevación en 1972 y una caída en 1975. Situación contraria sucedió con la contribución de las listas nacionales en las adquisiciones totales, provenientes de y fuera de la región, ya que se dio un ligero aumento en la participación, al transitar de 4.30% a 4.98%, de 1962 a 1979, respectivamente, aunque en 1968 y 1972 hubo porcentajes más altos. (171)

En cuanto a las listas de ventajas no extensivas, el valor que éstas propiciaron fue más fluctuante y más bajo, y su participación porcentual no excedió el 7%, aunque sí se dieron aumentos en estos dos rubros, valor y participación.

Así, en 1962 generaron un comercio de productos negociados por un valor de 10.4 millones de dólares, representando el 3.29% de la totalidad de mercancías concesionadas, el 1.62% de las importaciones intrarregionales y el 0.14% de las compras totales.

En 1968, las transacciones comerciales efectuadas al amparo de estas listas tuvieron un incremento del 193.26%, en base a 1962, cuyo valor fue de 30.5 millones de dólares, cifra (171) Ibidem.

que correspondió al 4.11% del comercio que contó con concesiones, al 2.87% de las adquisiciones intrarregionales y al 0.31% de las importaciones totales de la zona.

En 1972, el aumento en relación a 1962 fue de 393.26%, al comerciarse productos concesionados por un valor de 51.3 millones de dólares, el cual absorbió el 5.16% de las corrientes comerciales negociadas, el 3.0% de las importaciones realizadas entre los Gobiernos Miembros y el 0.33% de las adquisiciones totales de la zona.

En 1975, el incremento con respecto al año de 1962 fue del orden del 1,106.73%, obteniéndose un valor de 125.5 millones de dólares por el comercio de productos incluidos en las listas de ventajas no extensivas, cantidad que equivalió al 6.79% de los flujos concesionados, al 3.10% de las compras intrarregionales y al 0.33% de las importaciones totales de la región.

En 1979, que experimentó un aumento en base a 1962 del 1,135.57%, se intercambiaron artículos con concesiones no extensivas por 128.5 millones de dólares, lo que absorbió el 5.16% del comercio celebrado con franquicias, el 2.15% de las importaciones intrarregionales y el 0.29% de las adquisiciones totales de las Partes Contratantes.

La participación de las listas de ventajas no extensivas en el comercio fue muy exigua, pero su importancia estribó en que su valor se multiplicó once veces, al pasar de 10.4 a 128.5 millones de dólares y en que su colaboración a nivel porcentual

también tuvo una tendencia a la alza desde el inicio hasta el término de sus operaciones, al deslizarse de 3.29% a 5.16% en relación a las mercaderías con concesiones de los tres instrumentos; de 1.62% a 2.15% con respecto a las importaciones intrarregionales; y de 0.14% a 0.29% en cuanto a las compras totales de la zona. (172)

En lo tocante a los acuerdos de complementación, el intercambio llevado a cabo en el seno de las concesiones otorgadas en éstos fue adquiriendo gran importancia, principalmente en el decenio de los setenta, y su valor se incrementó año con año, con excepción de 1975, registrándose un promedio de 100.5 millones de dólares anuales. Lo mismo aconteció con su participación porcentual en el comercio negociado, excepto en los años de 1973, 1975 y 1979.

En 1963, primer año de operaciones de los acuerdos, éstos generaron un comercio de productos concesionados por un valor de 400 mil dólares, cantidad que representó el 0.09% del intercambio que contó con franquicias, el 0.06% de las importaciones intrarregionales y el 0.005% de las compras totales de la zona.

En 1968 se experimentó un incremento, basado en 1963, del 4,700% y un comercio de 19.2 millones de dólares, cantidad que absorbió el 2.58% de las corrientes comerciales concesionadas, el 1.80% de las adquisiciones intrarregionales y el 0.20% de las importaciones totales de la región.

(172) Ibidem.

En 1972, el aumento con respecto a 1963 fue del orden del 13,150% y los flujos comerciales efectuados con artículos incluidos en los acuerdos ascendieron a 53 millones de dólares, equivalente al 5.34% del comercio concesionado, al 3.18% de las importaciones intrarregionales y al 0.34% de las compras totales zonales.

En 1975, se registró un incremento del 21,950% en relación con 1963 y un valor de las transacciones negociadas por 88.2 millones de dólares, correspondiente al 4.77% del comercio que tuvo franquicias, al 2.17% de las compras intrazonales y al 0.23% de las importaciones totales de la zona.

En 1979, los acuerdos de complementación presentaron un ascenso, tomando como base 1963, del orden de 41,225%, lo que significó la realización de un comercio de productos de 165.3 millones de dólares, absorbiendo el 6.64% del flujo comercial negociado, el 2.76% de las importaciones efectuadas entre las Partes Contratantes y el 0.37% de las adquisiciones totales regionales. (173)

Pese a que el comercio de productos incorporados en los acuerdos de complementación fue bajo en comparación con el de las listas nacionales y más alto equiparándolo con el de las listas de ventajas no extensivas, su relevancia se debió, por una parte, a que su valor comercial se multiplicó por cuatrocientas doce veces y, por la otra, a que dada su propia naturaleza propició un

(173) Ibidem.

intercambio, primero de arranque y después consolidado, de bienes manufacturados que anteriormente se daba en forma muy esporádica, lo que a su vez coadyuvó a que la planta productiva se dirigiera hacia la elaboración de estas mercancías. Para este último caso, los países beneficiados fueron México, Brasil y Argentina, en tanto que los Gobiernos Miembros restantes tuvieron una participación muy limitada.

En concatenación con lo anterior, la participación en 1979 del comercio de productos negociados en el total de las importaciones de cada uno de los países Miembros presentó fluctuaciones considerables en relación con el promedio general de la Asociación, que fue de 44.4%.

El porcentaje de dichas mercancías concesionadas en las importaciones totales fue significativamente bajo en varios países de menor desarrollo económico relativo y de mercado insuficiente que registraron mínimo inferior al 10%, muy alejado de la media general: Bolivia, Perú y Venezuela.

A Bolivia correspondió el 5.8%, con la participación individual más baja dentro del conjunto zonal, lo cual puede explicarse por la creciente orientación a comprar una amplia gama de productos industriales no negociados dentro de la Asociación a los principales productores regionales, que contaban con apoyos eficientes de promoción y desarrollo de las exportaciones.

Perú participó con el 6.1%, caso que es llamativo, ya que en 1973 esta proporción era de 46.1%. Venezuela adquirió

productos pactados en un porcentaje de 8.9%, como resultado de las características particulares de sus relaciones comerciales con la región, basadas principalmente en el petróleo, de su ingreso tardío a la ALALC y del dudoso valor de gran parte de las desgravaciones incluidas en su lista nacional.

Los países restantes de estas dos categorías presenciaron porcentajes intermedios: Chile 33.9%; Ecuador 24.1%; Paraguay 14.5%; y Uruguay 14.2%.

Para los tres países de mayor dimensión, más Colombia, la incidencia de los productos negociados en sus importaciones provenientes de la zona fue variable, de mediana a muy alta: para México fue por debajo del promedio, 42%; para Argentina moderadamente arriba, 54.5%; para Brasil el máximo individual regional, 82.4%; y para Colombia levemente superior, 47.2%. (174)

En cuanto a lo que aconteció con las exportaciones zonales, Bolivia, Ecuador y Venezuela fueron las Partes Contratantes que utilizaron los mecanismos preferenciales en menor medida en 1979: 12.9% -24.4 millones de dólares-, 12.3% -37.8 millones de dólares- y 6.8% -43 millones de dólares-, respectivamente. Ello se debió en gran parte por que se trataba de países exportadores de petróleo, producto no incluido en los mecanismos de liberación y cuyo comercio estaba regulado por regímenes y procedimientos especiales de importación y, en la mayoría de las naciones, las compras eran realizadas por empresas

(174) Ibidem.

estatales. Las exportaciones de Bolivia se orientaron fundamentalmente a Brasil y Argentina; las de Ecuador a Argentina, Brasil, México y Colombia; y las de Venezuela a Colombia y Argentina.

Los países de mayor desarrollo económico exportaron una proporción relativamente alta de productos negociados, poniendo en evidencia su capacidad para el aprovechamiento rápido de las concesiones. De las exportaciones totales de Argentina hacia la región en 1979, el 48.7% fueron de productos concesionados, 668 millones de dólares, siendo sus principales mercados Brasil, Colombia y Chile.

En ese mismo año, Brasil exportó a las Partes Contratantes 638 millones de dólares en artículos que contaron con franquicias, dirigidos esencialmente a México, Argentina, Colombia y Chile, valor que representó el 43.1% de sus exportaciones intrarregionales.

En 1979, las exportaciones de México que tuvieron rebajas arancelarias representaron el 69.4% de sus ventas intrazonales, porcentaje que equivalió a 288.7 millones de dólares y cuyos artículos abastecieron los mercados de Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Paraguay.

En 1979, países de mercado insuficiente, como Colombia, Chile y Perú, y de menor desarrollo económico relativo, como Paraguay y Uruguay, registraron porcentajes altos de mercancías pactadas en el total de sus exportaciones intrarregionales.

Colombia tuvo el porcentaje más bajo al ser del orden de 24.3%, equivalente a 83 millones de dólares, cuyos productos fueron colocados en Argentina, México, Chile y Brasil.

Las ventas de Chile de artículos concesionados representaron el 73.2% de sus exportaciones totales intrarregionales, proporción que correspondió a 368.7 millones de dólares. Sus principales mercados fueron Brasil, México, Paraguay, Argentina y Colombia.

Perú exportó 101.9 millones de dólares de productos con franquicias, lo que absorbió el 46.6% de sus ventas totales a la zona, orientando éstas a cubrir los requerimientos de México, Colombia, Argentina, Chile y Brasil.

Paraguay fue el país que aprovechó en mayor magnitud las concesiones otorgadas por los países Miembros para un reducido número de productos de gran relevancia en el total de sus exportaciones hacia la región. La utilización fue de 81.5%, significando un valor de 61.2 millones de dólares. Las ventas paraguayas se destinaron a Brasil, Colombia, Argentina, Ecuador, Perú y México.

El valor de las exportaciones de Uruguay amparadas con franquicias fue de 81.4 millones de dólares, 54.9% de sus ventas totales a la región, cuyos productos estuvieron dirigidos a Colombia, Brasil, Perú y México. (175)

(175) *Ibidem*.

Resultado de lo anterior fue que la participación del comercio amparado por las concesiones negociadas dentro de los instrumentos operativos de la Asociación en las exportaciones totales entre los propios Gobiernos Miembros tuvo las siguientes características, a nivel general.

Primero, los países de menor desarrollo económico relativo orientaron sus exportaciones, principalmente hacia los países más desarrollados; en menor medida hacia los países de mercado insuficiente; y en forma casi nula entre ellos mismos.

Segundo, los países de dimensión intermedia destinaron su tráfico comercial a los países de mayor desarrollo y, en proporción más o menos elevada, entre ellos mismos, dirigiendo sus productos de manera muy escasa a los países de menor desarrollo económico relativo.

Tercero, cada uno de los tres países de mayor desarrollo económico colocaron sus mercancías en los mercados de las otras dos naciones, presentándose exportaciones de pequeña cuantía hacia los países de mercado insuficiente y en menor significación aún hacia los de menor desarrollo económico relativo.

La estructura del comercio de productos negociados presentó un grado de concentración igual o mayor que el correspondiente al intercambio intrazonal global.

En la mayoría de los países, y para 1979 y en general en todo el proceso de la ALALC, el grado de concentración fue muy

elevado, ya que ocho productos alcanzaron una representatividad promedio de aproximadamente 50% de las importaciones negociadas de cada Parte Contratante, porcentaje que varió hacia arriba o hacia abajo según del Miembro de que se trataba, como se anota a continuación.

Para el caso de Argentina, sus importaciones de productos negociados, que representaron el 52.18% estuvieron constituidas por café crudo; hematinas rojas; wire-bars; plátanos frescos o secos, con o sin cáscara; pasta de papel a la soda y al sulfato; pino insigne aserrado, longitudinal; papel para periódicos en rollos o en hojas; y araucerías, coníferas, aserradas.

El 38.70% de las compras de artículos concesionados de Bolivia fue integrado por manzanas frescas, sebo de bovinos e impresos, incluso hojas sueltas.

De las importaciones de Brasil, ocho mercancías con rebajas arancelarias significaron el 46.52%: wire-bars, trigo, manzanas frescas, zinc no aleado, cebada malteada en grano, ajos frescos o refrigerados, cobre refinado a fuego y porotos negros.

Las adquisiciones de Colombia de productos con preferencias, que equivalieron al 47.57%, fueron aluminio en bruto; zinc no aleado; preparados y conservas de pescado; aceites de pescado y mamíferos marinos refinados; impresos, incluso hojas sueltas; manzanas frescas; lentejas y lentejones; y lanas con suarda, grasa, o lavadas.

Para Chile, sus importaciones de mercancías con franquicias, que absorbieron el 71.27%, estuvieron integradas por trigo, algodón sin cardar ni peinar, diversos tipos de azúcares en bruto, carne de vacuno congelada, carne de vacuno fresca, té a granel, café crudo y tops de lana.

El 63.33% de las importaciones de artículos pactados de Ecuador lo conformó medicamentos de medicina; papel para periódicos en rollos u hojas; hierro y acero en desbastes cuadrados o rectangulares; papeles para impresión; chapas de hierro o acero; antibióticos; cabezales para máquinas de coser de uso doméstico; y hojas de afeitar.

Las compras de bienes negociados de México, que representaron el 62.67%, estuvieron comprendidas por zafiros y diamantes; porotos; harina y polvo de pescado; torno paralelo universal; pasta de papel a la soda; libros, incluso hojas sueltas; máquinas de escribir eléctricas; y niveladoras y explanadoras.

De las importaciones concesionadas de Paraguay, el 48.12% fue compuesto por tractores para semirremolques; papel para periódicos en rollos u hojas; cebada malteada en grano; bombones, botellas y frascos de vidrio; manzanas frescas; barras macizas de hierro o acero; cocinas de fundición de hierro o acero; y máquinas para excavaciones.

Las adquisiciones de productos con rebajas arancelarias de Perú, que absorbieron el 45.58%, se formaron con aluminio en

bruto; utensilios de sondeo; máquinas de escribir excepto eléctricas; extracto nutritivo de quebracho; carne de vacuno fresca, y enfriada y refrigerada; fibras artificiales viscosas; carne de ovino congelada; y libros, incluso hojas sueltas.

En las compras de artículos concesionados de Uruguay, que significaron el 46.82%, figuraron algodón sin cardar ni peinar; chapas de hierro y acero; yerba mate chancada; café crudo; yerba mate elaborada; hierro y acero en desbastes cuadrados y rectangulares; tabaco en hojas secas; y barras de cobre.

Las máquinas de escribir eléctricas, manzanas frescas, hojas de afeitar, peras frescas, ampollas y envolturas turbales de vidrio, objetos de vidrio, uvas, y purés y pastas de frutas, absorbieron el 25.70% de las importaciones de Venezuela de productos que contaron con concesiones. (176)

De lo anterior se concluye que aparte de la falta de diversificación de las mercancías negociadas en el comercio intrarregional, las materias primas presentaron el porcentaje más alto, siguiendo los productos semielaborados con una participación muy reducida y una casi nula concurrencia de las manufacturas. (177)

(176) *Ibidem*.

(177) Como ya se mencionó, los combustibles y los automotores y sus partes no se incluyeron dentro de los productos negociados en los mecanismos operativos de la Asociación, pues con frecuencia se comerciaron al amparo de arreglos especiales.

La concentración en un reducido número de productos, que -exceptuando a los combustibles- pertenecieron en gran parte a las mismas agrupaciones dominantes en el intercambio global, se mantuvo durante la existencia de la Asociación. Tal correspondencia se verificó para el café, los frutos comestibles, el cobre, el trigo y otros productos alimenticios, por citar algunos ejemplos.

Independientemente de dicha concentración y de la coincidencia de participación de productos en el comercio zonal negociado con los del resto del mundo, se verificó que paulatinamente se iban alejando o separando cada vez más los componentes más importantes de los flujos comerciales intrarregionales y los de las corrientes negociadas, ya que la proporción del intercambio que correspondió a productos concesionados descendió en forma continua en la década de los setenta. Es decir, a un comercio inicial que en parte estaba cubierto por concesiones multilaterales, se agregaron con el pasar del tiempo muchos rubros nuevos que no fueron objeto de concesiones y que fueron más amplios que los de los primeros años.

A diferencia de lo ocurrido en el comercio intrarregional pactado, en el intrarregional no negociado se desarrolló una relativa tendencia a la diversificación que no contó con las preferencias adecuadas de la zona para su desenvolvimiento y funcionamiento óptimo, lo cual fue compensado por los beneficios

que en forma creciente proporcionaron los servicios nacionales de promoción a las exportaciones.

5.2.2. Comercio Intrarregional Global.

Aun cuando la situación de estancamiento que caracterizara al proceso negociador se agudizó, el monto total del intercambio regional creció anualmente de una manera significativa -aunque sus resultados no fueron considerados satisfactorios por la mayoría de las Partes Contratantes-, lo cual puso en evidencia que el aumento de los valores del comercio no pudo ser atribuible directamente a la acción de los mecanismos operativos de liberación de la Asociación, ya que éstos estuvieron al margen de las corrientes comerciales o contribuyeron en forma limitada a tal aumento.

Esto es, pese a que el comercio intrarregional se ubicó alrededor de los 6,000 millones de dólares en 1979, lo que significó que se multiplicó por más de diez veces desde que se creó la Asociación y que absorbiera el 14% aproximadamente del comercio exterior global de los países Miembros (178), estas cifras aunque alentadoras no incorporaron la totalidad de las concesiones otorgadas y no eran reveladoras ni representativas de

(178) Para 1960, este porcentaje del comercio intrarregional representaba apenas el 6% del comercio total de los países de América Latina, por cuanto su estructura productiva, basada en productos primarios de exportación, estaba orientada al intercambio con los países desarrollados, tanto en las exportaciones como en las importaciones.

que se estuviera poniendo en marcha un verdadero proceso de integración.

Sin embargo, puede apreciarse que se dio un dinamismo en los flujos comerciales entre los países de la zona a partir de la vigencia del Tratado de Montevideo, aun fuera de su marco.

Durante el período que abarcó de 1962 a 1979, las transacciones exportadoras intrarregionales se multiplicaron por un poco más de nueve veces y duplicaron su participación porcentual en las exportaciones totales. Asimismo, con excepción de 1972 y 1973, las ventas intrazonales crecieron en forma notablemente más rápida que las exportaciones totales.

De 1962 a 1968, se experimentó una tasa promedio anual de crecimiento del 10.5% en las exportaciones intrarregionales, en tanto que en las totales dicha tasa fue del 4.8%. De 1969 a 1970, la media promedio anual de incremento de las ventas de los Gobiernos Miembros destinadas a sus propios mercados fue de 13.3%, mientras que la de las exportaciones totales se ubicó en 9.7%. En 1972, tal tasa para las exportaciones entre los países Miembros fue de 14.7% y para las totales de 21.3%. En 1975, la media promedio anual para la zona fue de 0.5%, en tanto que las exportaciones totales tuvieron una reducción del 14.5%. Para 1979, se registró una tasa de crecimiento de las ventas

intrarregionales por 24.7%, en tanto que la de las totales fue por 16.8%. (179)

El comercio intrazonal igualó en dinamismo a las exportaciones extrarregionales, e incluso las superó, y en 1975 el primero mantuvo su valor, mientras que las segundas bajaron considerablemente.

El intercambio comercial entre los países involucrados en el proceso de la Asociación se convirtió en un factor impulsor de la exportación global y demostró contar con cierto grado de capacidad para amortiguar el desarrollo desfavorable de las exportaciones dirigidas a mercados de extrazona, a los cuales era cada vez más difícil penetrar, principalmente en aquellos tradicionales como los de los países industrializados.

Ello propició que las Partes Contratantes orientaran, de una manera creciente, su producción hacia el mercado de la región.

A nivel general, en 1962 las exportaciones intrarregionales ascendieron a 547 millones de dólares, lo que equivalió al 7.08% de las totales. En 1968, se experimentó un incremento del 81.84%, con respecto a 1962, al comerciarse 994.7 millones de dólares, cifra que absorbió el 9.72% de las exportaciones totales.

(179) Las cifras fueron calculadas en base a datos estadísticos del Departamento de Servicio de Estadística de la ALALC y de la Comisión Económica para América Latina, CEPAL.

En 1972, las ventas destinadas al mercado de los países Miembros registraron una alza del 196.63%, tomando como base 1962, en donde el valor de las exportaciones fue del 1,622.6 millones de dólares, que representó el 10.89% de las totales. Para 1975, el incremento de las exportaciones intrarregionales, basado en 1962, fue de 635.72% y el monto de éstas ascendió a 4,024.4 millones de dólares, 12.62% de las ventas totales.

En 1979, las exportaciones intrarregionales observaron un ascenso de 939.37% en relación con 1962 y un valor de 5,685.4 millones de dólares, cantidad que absorbió el 14.11% de las exportaciones totales de la zona. (180)

La importancia que fue adquiriendo el mercado latinoamericano para cada una de las Partes Contratantes quedó sentada en las cifras que a continuación se presentan.

Argentina de exportar mercancías a la zona por un valor de 154.6 millones de dólares en 1962, equivalente al 12.71% de sus exportaciones totales, en 1979 colocó 1,371.8 millones de dólares, absorbiendo el 24.27% del total exportado, lo que significó que el valor se multiplicó por casi ocho veces, incremento del 787.32%, y el porcentaje de participación se duplicó.

(180) *Ibidem*.

Las exportaciones de Bolivia al mercado regional en 1962 fueron por 3 millones de dólares, 3.94% de sus ventas totales, y en 1979 por 189.2 millones de dólares, 26.54% de las totales. Esto representó que el monto comercial se incrementara en un 6,206.66%, o sea se multiplicó por 62 veces, y la participación con respecto a su total exportado se sextuplicó.

Las exportaciones de Brasil dirigidas al mercado zonal pasaron de 77 millones de dólares en 1962 a 1,480.4 millones de dólares en 1979, montos que absorbieron el 6.34% y el 12.21% de sus ventas totales, respectivamente, lo que representó un aumento de 1,822.59%, una multiplicación del valor por diez y ocho veces y un poco más de duplicación en la participación en el total vendido.

Colombia colocó en las Partes Contratantes restantes 8.4 millones de dólares en 1962, que correspondió al 1.81% de sus ventas totales, y 341.8 millones de dólares en 1979, equivalente al 14.84% del total. El incremento fue del orden de 3,969.04%, el valor se multiplicó por treinta y nueve veces y el porcentaje con respecto al total exportado se septuplicó.

Chile exportó artículos a la región por un valor de 42.5 millones de dólares en 1962 y de 503.8 millones de dólares en 1979, cantidades que representaron el 7.98% y el 23% del total de sus exportaciones. Esto significó un ascenso de 1,085.41%, o sea, el valor se incrementó en casi once veces, y una triplicación de su participación en el total.

Las ventas intrarregionales de Ecuador en 1962 y 1979 fueron de 6.1 y 307.6 millones de dólares, valores que absorbieron el 5.19% y el 21.39% del total exportado por este país, respectivamente, desprendiéndose que esta participación se cuadruplicó y que el incremento fue de 4,942.62%, cuarenta y nueve veces más en 1979 que en 1962.

México orientó 21.1 millones de dólares y 416.1 millones de dólares a los mercados de los Gobiernos Miembros en 1962 y 1979, respectivamente, cantidades que correspondieron al 2.72% y al 10.16% de sus exportaciones totales para esos años, cuadruplicándose su concurrencia en la zona. Las ventas hacia la región tuvieron un aumento de 1,872.03%, o sea, el valor se multiplicó por diez y ocho veces.

En 1962 y 1979, Paraguay exportó 10.9 y 75.1 millones de dólares al mercado regional, absorbiendo el 32.63% y el 26.92% de sus exportaciones totales, respectivamente. Pese a que a nivel de valor se dio un incremento del 588.99%, multiplicándose por casi seis veces, la participación porcentual de sus ventas a la zona se redujo en un 21.21%, con respecto a las totales.

Las exportaciones de Perú dirigidas a los Gobiernos Miembros de la ALALC, en 1962 y 1979, fueron por 50.2 y 218.7 millones de dólares, valores equivalentes al 9.24% y al 13.82% de sus ventas totales, respectivamente. El incremento registrado de un año a otro fue de 335.65%, es decir, se

multiplicó por tres veces más. La participación de las ventas intrarregionales en las totales casi se duplicó.

En 1962 y 1979, Uruguay colocó sus productos en la región con un valor de 8.2 y 148.3 millones de dólares, equivalentes al 5.34% y al 24.77% de sus exportaciones totales, respectivamente, cuadruplicándose la participación. El aumento del valor de las ventas fue de 1,708.53%, lo que significó que éstas se multiplicaran por diez y siete veces.

Venezuela exportó a las diez restantes Partes Contratantes, en 1962 y 1979, 165 y 632.6 millones de dólares, que correspondieron al 6.36% y al 6.78% de sus exportaciones totales, respectivamente, manteniéndose su participación sin alteraciones favorables. El incremento entre los dos años señalados fue de 283.39%, triplicándose el valor.

De los 5,685.4 millones de dólares exportados entre los países Miembros en 1979, Brasil absorbió el 26.03%; Argentina el 24.12%; Venezuela el 11.12%; Chile el 8.86%; México el 7.31%; Colombia el 6.01%; Ecuador el 5.41%; Perú el 3.84%; Bolivia el 3.32%; Uruguay el 2.60%; y Paraguay el 1.32%. (181)

Así, todos los países, excepto Paraguay y Venezuela, aumentaron significativamente la orientación de sus exportaciones hacia el mercado latinoamericano, multiplicándose la tasa de participación de este mercado en la mayoría de los casos.

(181) *Ibidem*.

Mientras en cada país Miembro dicha tasa no superó el 10% en 1962, con excepción de Argentina -12.71%- y Paraguay -32.63%-, en 1979 seis países registraron una participación mayor al 20%, cuatro mayor al 10% y sólo Venezuela mantuvo la proporción inicial, inferior al 7%, ya que sus exportaciones se basaron en el suministro de petróleo a mercados extrazonales.

La relevancia del mercado regional se elevó sensiblemente para tres de los países de menor desarrollo económico relativo, para Bolivia, Ecuador y Uruguay, y habiéndose reducido para el caso de Paraguay.

La importancia también aumentó en forma apreciable para aquellos países cuya participación inicial era muy baja, tal fue el caso de Colombia y México.

Argentina y Brasil, cuyo volumen de su comercio regional influyó enormemente en el total de la zona, duplicaron sus respectivos porcentajes iniciales y, juntamente con Venezuela, determinaban el nivel y la tendencia general.

Para Chile y Perú el mercado regional representó una oportunidad para acrecentar su presencia en los países Miembros, al expandirse ésta.

Al igual que en las exportaciones intrarregionales, se experimentó una creciente propensión a comprar dentro de la zona, aunque con características propias, sobre todo en cuanto a la posición individual de los países.

En 1962 las importaciones intrarregionales ascendieron a 639.8 millones de dólares, lo que representó el 9.02% de las compras totales zonales. En 1968, se registró un aumento del 66.08%, con respecto a 1962, cuando los países Miembros importaron de ellos mismos 1,062.6 millones de dólares, cifra que absorbió el 11.11% de las importaciones totales.

En 1972, las compras provenientes de las naciones Miembros experimentaron una alza de 160.09%, tomando como año base 1962, en donde el valor de las importaciones fue de 1,664.1 millones de dólares, que representó el 10.74% de las totales. Para 1975, el incremento de las importaciones intrarregionales, basado en 1962, fue de 532.57% y el monto de éstas ascendió a 4,047.2 millones de dólares, 10.77% de las compras totales.

En 1979, las importaciones intrarregionales observaron un ascenso de 834.15% en relación con 1962 y un valor de 5,976.7 millones de dólares, cantidad que representó el 13.58% de las importaciones totales de la zona. (182)

Las adquisiciones de productos zonales de cada una de las Partes Contratantes fueron presentando cierta importancia y tuvieron el siguiente desenvolvimiento.

Argentina de importar artículos de la zona por un valor de 153.2 millones de dólares en 1962, equivalente al 11.29% de sus importaciones totales, en 1979 compró 983.6 millones de dólares,

(182) Ibidem.

absorbiendo el 23.63% del total importado, por lo que la participación porcentual se duplicó. El incremento de 1962 a 1979 fue de 542.03% y el valor se quintuplicó.

Las importaciones de Bolivia procedentes de los Gobiernos Miembros en 1962 fueron de 15.2 millones de dólares, 15.68% de sus compras totales, y en 1979 de 187.5 millones de dólares, 32.22% de las totales, cuyo porcentaje de participación se duplicó y el valor se incrementó en un 1,133.55%, multiplicándose por once veces.

Las importaciones de Brasil del mercado zonal pasaron de 237.2 millones de dólares en 1962 a 1,500.7 millones de dólares en 1979, montos que absorbieron el 16.08% y el 11.05% de sus compras totales, respectivamente. Aun cuando la participación porcentual de sus compras disminuyó en relación con el total importado, el valor de éstas se incrementó en un 532.67%, es decir, se quintuplicó.

Colombia importó de las Partes Contratantes 14.1 millones de dólares en 1962, que correspondieron al 2.60% de sus compras totales, y 334.8 millones de dólares en 1979, equivalentes al 16.50% del total, desprendiéndose que la participación en las importaciones totales se sextuplicó. El valor de las compras se elevó por 2,274.46%, o sea, se multiplicó por veintidós veces.

Los productos zonales colocados en el mercado de Chile tuvieron un valor de 91.1 millones de dólares en 1962 y de 756.6 millones de dólares en 1979, cifras que representaron el

17.79% y el 33.48% del total de sus importaciones, porcentaje último que significó que la participación de las compras a la región se duplicó en relación con las totales. El valor de las importaciones de 1962 a 1979 se incrementó 730.51%, multiplicándose por siete veces más.

Las compras de Ecuador de artículos regionales en 1962 y 1979 fueron de 3.9 y 171.4 millones de dólares, valores que absorbieron el 3.98% y el 11.90% del total importado por este país, respectivamente, por lo que su participación se triplicó. El aumento en el valor fue del orden de 4,294.87%, multiplicándose por casi cuarenta y tres veces.

México adquirió de la región productos por un valor de 6.3 y 244.1 millones de dólares en 1962 y 1979, respectivamente, cantidades que correspondieron al 0.55% y al 4.44% de sus importaciones totales, multiplicándose por ocho veces la participación de las compras provenientes de la región en relación con las totales. Sus adquisiciones de la zona crecieron en un 3,774.60%, treinta y siete veces más que en 1962.

En 1962 y 1979, Paraguay importó 7.7 y 122.8 millones de dólares, absorbiendo el 18.91% y el 39.83% de sus importaciones totales, respectivamente, participación que se duplicó. El valor de las compras se multiplicó por casi quince veces, al tener un aumento del 1,494.80%.

Las importaciones de Perú procedentes de las Partes Contratantes restantes pasaron de 48.7 millones de dólares en

1962 a 499.6 millones de dólares en 1979, valores equivalentes al 8.98% y al 28.32% del total de sus compras, respectivamente, triplicándose la participación intrarregional en el total. El incremento del valor de sus compras fue de 925.87%, nueve veces más que en 1962.

En 1962 y 1979, Uruguay importó productos regionales por un valor de 44.6 y 228.1 millones de dólares, equivalentes al 19.34% y al 34.10% de sus importaciones totales, respectivamente, duplicándose su participación. El aumento del valor de las compras fue de 411.43%, lo que significó que éste se cuadruplicara.

Venezuela, en 1962 y 1979, adquirió de las demás Partes Contratantes mercancías por un valor de 17.8 y 947.5 millones de dólares, que correspondieron al 1.68% y al 8.08% de sus importaciones totales, respectivamente, dándose una participación casi cinco veces mayor. El crecimiento del valor fue de 5,223.03%, cincuenta y dos veces más que en 1962.

De los 5,976.7 millones de dólares importados entre las Partes Contratantes en 1979, Brasil absorbió el 25.10%; Argentina el 16.45%; Venezuela el 15.85%; Chile el 12.65%; Perú el 8.35%; Colombia el 5.60%; México el 4.08%; Uruguay el 3.81%; Bolivia el 3.13%; Ecuador el 2.86%; y Paraguay el 2.05%. (183)

(183) *Ibidem*.

Al igual que en las exportaciones intrarregionales, las importaciones de cada uno de los Gobiernos Miembros de productos de la zona se elevaron significativamente, orientándose a proveerse mutuamente sus requerimientos y multiplicándose la tasa de participación de las compras recíprocas en todos los países, excepto en el caso de Brasil que descendió.

En 1962, tal tasa no excedía el 20% para cada Parte Contratante. En tanto, en 1979 cuatro países experimentaron una participación mayor al 30%, dos mayor al 20%, tres mayor al 10% y dos menor al 10%.

El valor de las importaciones intrarregionales registró un aumento importante, así como también la participación de las compras zonales en relación con las totales, aunque dicha participación creció en menor proporción que la observada en las exportaciones, debido a que el total de las importaciones de todo origen se incrementaron más rápidamente que las exportaciones.

Tres casos que cabe señalar son los de Argentina, Brasil y México. Argentina, a partir de 1968, no tuvo variaciones a la alza, manteniendo en el mismo nivel la proporción de sus importaciones intrarregionales. Brasil fue el único país que no recurrió mayormente a la región como suministradora importante. México, aunque incrementó la participación de sus compras zonales en las totales, registró la relación más baja.

Pese a que la mayoría de los países aumentó la orientación de sus compras de proveedores de la región, al hacer una

comparación entre las importaciones y las exportaciones intrarregionales se pueden vislumbrar algunas peculiaridades en la postura individual de cada Parte Contratante.

Países como Bolivia, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay mostraron una inclinación mucho mayor a comprar a proveedores zonales que a exportar hacia la región. Paralelamente, los países grandes de la Asociación figuraron como los principales proveedores de la zona, ya que tendieron a exportar más que a importar de la zona, dado que su relación extrazonal era más dinámica. Mientras tanto, otros países como Colombia, Ecuador y Venezuela mantuvieron una vinculación singular: Colombia presenció una estabilidad en su comercio zonal, ya que el valor de sus exportaciones fue casi similar al de sus importaciones de la zona; Ecuador vendió más a la zona de lo que le compró; y Venezuela registró una situación contraria a la de Ecuador.

Al cotejarse las cifras de las exportaciones intrarregionales y las de las importaciones intrarregionales, se arrojaron saldos del intercambio comercial zonal, mismos que corroboraron las tendencias observadas en aquéllas.

Tomando en consideración a todos los países Miembros de la Asociación, en 1962, 1968, 1972, 1975 y 1979 se registraron saldos negativos por un valor de 92.8, 67.9, 41.5, 22.8 y 291.3 millones de dólares, respectivamente, acumulando un balance negativo de 516.3 millones de dólares. (184)

(184) *Ibidem*.

Los saldos comerciales de cada una de las Partes Contratantes presentaron la siguiente evolución. (185)

Argentina registró saldos positivos en todos los años. En 1962 y 1979 fueron de 1.4 y 388.2 millones de dólares, respectivamente, con excepción de 1975 cuando tuvo un saldo negativo por 154.9 millones de dólares.

Bolivia al principio tuvo saldos negativos y posteriormente exportó más de lo que importó. En 1962 su saldo fue negativo por 12.2 millones de dólares y en 1979 positivo por 1.7 millones de dólares.

Brasil hasta 1968 tuvo saldos negativos y a partir de 1970, con excepción de 1979, positivos. En 1962 su balanza comercial fue contraria por 160.2 millones de dólares y en 1979 por 20.3 millones de dólares.

Colombia en la década de los sesenta registró saldos negativos y en la de los setenta positivos. De tener un balance negativo de 5.7 millones de dólares en 1962, se recuperó en 1979 contando con uno positivo por 7 millones de dólares.

(185) Los valores de los saldos comerciales de la ALALC y de cada uno de los países Miembros cambian en gran medida, ya que los valores de las importaciones de la Asociación están en precios CIF, en tanto que en los saldos de cada Parte Contratante los precios CIF de las importaciones ya están convertidos a precios FOB.

Chile importó más de lo que exportó en casi todos los años de las dos décadas, obteniendo saldos negativos de 48.6 y 252.8 millones de dólares en 1962 y 1979, respectivamente.

Ecuador contó con saldos positivos al inicio y al final de la vigencia de la Asociación por un valor de 2.2 millones de dólares en 1962 y de 136.2 millones de dólares en 1979, observándose fluctuaciones en los años intermedios.

México por lo regular experimentó una balanza comercial a su favor, que en 1962 y 1979 fue de 14.8 y 172 millones de dólares, respectivamente, teniendo saldos negativos sólo en un par de años.

Paraguay, en la mitad de los años sesenta, experimentó saldos a su favor, que en 1962 fue de 3.2 millones de dólares, en tanto que en la década de los setenta fueron negativos, en 1979 por 47.7 millones de dólares.

La balanza comercial de Perú se caracterizó por ser negativa en la mayoría de los años, siendo para 1979 del orden de los 280.9 millones de dólares, con excepción de 1962 cuando fue a su favor por 1.5 millones de dólares.

Uruguay fue el país que registró saldos negativos en la mayoría de los años, colocándose en 36.4 millones de dólares en 1962 y en 79.8 millones en 1979.

Venezuela experimentó saldos positivos en su balanza comercial con la región, con excepción de los últimos tres años.

En 1962 su saldo a favor fue de 142.2 millones de dólares y en 1979 en su contra por 314.9 millones de dólares. (186)

Ello evidenció que algunos países lograron acumular sistemáticamente saldos superavitarios, mientras que un grupo numeroso registró saldos generalmente deficitarios y una pequeña proporción de naciones saldos que oscilaban de lo positivo a lo negativo.

En el primer grupo, se colocaron Argentina, Brasil, México y Venezuela, último país que ingresó a este grupo debido a sus fuertes exportaciones de petróleo. En la segunda categoría podrían ubicarse a Chile, Paraguay, Perú y Uruguay. En el tercer nivel encuadraron Colombia, Ecuador y Bolivia, últimos dos países que registraron saldos positivos como consecuencia de sus ventas de hidrocarburos a las restantes Partes Contratantes.

Estas divergencias se acentúan y se presentan con mayor claridad si se hace un balance comercial entre Argentina, Brasil y México, por una parte, y Bolivia, Colombia, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay, por la otra. El saldo en favor de los tres países más desarrollados fue significativo y tendió a aumentar rápidamente, al pasar de 60.2 millones de dólares en 1960 a 520 millones de dólares en 1979.

(186) Los montos fueron sustraídos y basados en los datos estadísticos del Departamento de Servicio de Estadística de la ALALC y de la Comisión Económica para América Latina, CEPAL.

Toda la gama de cifras y porcentajes, que tuvieron una magnitud suficientemente alta, fue la que propició y respaldó la insatisfacción expresada en reiteradas oportunidades por los países de menor desarrollo económico relativo y de mercado insuficiente, es decir, por los resultados del comercio global intrarregional.

A lo largo de la existencia de la Asociación disminuyó un poco la extremada concentración geográfica que caracterizó el comercio intrazonal en el decenio de 1950, aunque con la ALALC se dio otra forma de concentración en cuanto a países involucrados en ella.

Sin embargo, en las dos décadas del Tratado de Montevideo todavía gravitaban en la intensidad de las relaciones comerciales intrarregionales, por ejemplo, la distancia geográfica entre los países y los factores de orden estructural, como el tamaño, el grado de diversificación y el desarrollo de la planta productiva.

De las 110 vinculaciones bilaterales posibles de comercio intrarregional, bastó sumar un reducido número de las más importantes para explicar la alta proporción del intercambio comercial.

En consecuencia, el 10% de las vinculaciones bilaterales, es decir, 11 relaciones de pares de países representaron el 52% de la importación intrazonal total, en tanto que las restantes 99 posibles vinculaciones absorbieron el 48% de tales compras totales. El intercambio entre Argentina, Brasil, Chile,

Venezuela y México tuvo mayor peso en las corrientes comerciales de la región, derivándose además que el efectuado entre los tres países mayores fue de más importancia, así como entre países cercanos y entre países proveedores de hidrocarburos, por un lado, y países de mayor desarrollo, por el otro. (187)

Esta concentración de las transacciones comerciales se agudizó todavía más si se toma en cuenta que en 1962 Argentina, Brasil y México exportaron bienes a la zona por un valor de 252.7 millones de dólares, es decir, el 46.19% de las exportaciones totales zonales. Esta cifra se elevó en 1979 a 3,268.3 millones de dólares, o sea, 57.48% de las exportaciones totales. En cuanto a las importaciones fueron los mismos tres países los que realizaron el mayor volumen: en 1962 el valor de las importaciones intrarregionales fue de 396.7 millones de dólares, absorbiendo el 62% de las totales y en 1979 tal valor fue de 2,728.4 millones de dólares, representando el 45.65% de las compras totales de la zona.

De ello se desprende que las restantes ocho Partes Contratantes exportaron en 1979 2,417.1 millones de dólares, que representaron el 42.51% de las ventas totales intrarregionales, mientras que sus importaciones intrarregionales para ese mismo

(187) ALALC: El Programa de Liberación Comercial y su Relación con la Estructura y las Tendencias del Comercio Zonal. op. cit. p. 63.

año tuvieron un valor de 3,248.3 millones de dólares, absorbiendo el 54.34% de las compras totales de productos zonales. (188)

Cabe hacer mención que los productos que Argentina, Brasil y México intercambiaron entre ellos mismos representaron el 38% del comercio de la zona. Para los países de desarrollo intermedio dicha proporción fue del 26% y para los países de menor desarrollo económico relativo del 4%. El restante 32% fueron relaciones comerciales entre países de los tres grupos mencionados. Tales vinculaciones respondieron en forma directa al grado de desarrollo económico de los participantes.

Por lo que respecta a la estructura de las corrientes comerciales intrarregionales, incluidos los productos negociados en los instrumentos de liberación y otras mercancías no concesionadas, se abordará en primer término la importancia de los productos manufacturados y la composición de las exportaciones de éstos, dada su creciente participación en el comercio, y posteriormente la concentración de las importaciones en un reducido número de productos.

En lo tocante a las exportaciones intrarregionales de manufacturas, éstas fueron adquiriendo relevancia en el transcurso de los dos decenios. En 1961, de las exportaciones intrazonales totales, 109.5 millones de dólares fueron de

(188) Las cifras y porcentajes fueron calculados en base a datos estadísticos del Departamento de Servicio de Estadística de la ALALC y de la Comisión Económica para América Latina, CEPAL.

productos manufacturados, absorbiendo el 22.42%. En 1965, se experimentó un incremento del orden del 109.49%, en relación con 1961, comerciándose 229.4 millones de dólares de manufacturas, lo que correspondió al 27.50% del total exportado.

En 1972, el aumento con respecto a 1961 fue de 592.14%, cuando las ventas intrarregionales de productos manufacturados ascendieron a 757.9 millones de dólares, equivalentes al 46.14% del total vendido. Para 1979, el alza tomando como base 1961 fue de 2,179.08%, y las exportaciones intrarregionales de manufacturas representaron el 50.60% del total exportado, cuyo valor fue de 2,495.6 millones de dólares.

En el ámbito individual por país, la participación porcentual de las manufacturas en las exportaciones intrazonales de Argentina se incrementó de 19.50% a 52.97%, al pasar de 21.9 millones de dólares en 1961 a 726.8 millones de dólares en 1979, respectivamente. El porcentaje se triplicó y el valor se multiplicó por treinta y dos veces.

En 1961 y 1979, Bolivia exportó manufacturas a la zona por un valor de 1.2 y 3.5 millones de dólares, absorbiendo el 21.81% y el 4.40% del total de sus exportaciones intrarregionales, respectivamente. Aun cuando el valor se duplicó, a nivel porcentual la participación de los productos observó una baja bastante considerable.

Brasil vendió bienes manufacturados por 45.2 millones de dólares en 1961 y por 986.8 millones de dólares en 1979,

cantidades que representaron el 46.50% y el 66.65% del total de sus exportaciones intrazonales. La participación porcentual tuvo un ligero aumento, en tanto que el valor se multiplicó por casi veintidós veces.

Las exportaciones intrarregionales de manufacturas de Colombia ascendieron a 2.5 millones de dólares en 1961 y a 148.9 millones de dólares en 1979, equivalentes al 33.78% y al 70.93% del total vendido a la zona. El porcentaje de participación se duplicó y el valor se multiplicó por cincuenta y ocho veces.

En 1961 y 1979, Chile colocó en el mercado regional productos manufacturados por un valor de 25.5 y 197.7 millones de dólares, correspondientes al 67.46% y al 50.75% de sus exportaciones hacia la zona, respectivamente. Pese a que el valor se sextuplicó, la participación porcentual sufrió una contracción.

Ecuador exportó manufacturas a las demás Partes Contratantes con valor de 1.1 millones de dólares en 1961 y de 53.4 millones de dólares en 1979, representando el 14.66% y el 18.18% del total de sus ventas intrarregionales. Aun cuando el valor se vio incrementado en cuarenta y siete veces, el porcentaje apenas alcanzó una ligera elevación.

En 1961 y 1979, las ventas de bienes manufacturados de México, dirigidas a la zona, ascendieron a 6.2 y a 200.2 millones de dólares, cantidades que absorbieron el 56.88% y el 75.77% de

sus exportaciones totales intrarregionales, respectivamente. La participación porcentual se incrementó un 33.21% y el valor se multiplicó por treinta y un veces.

Las exportaciones de manufacturas hacia la zona de Paraguay tuvieron un valor de 2.1 millones de dólares en 1961 y de 30.1 millones de dólares en 1979, absorbiendo el 21.21% y el 40.13% de sus ventas totales intrarregionales. El porcentaje casi se duplicó y el valor creció trece veces más.

En 1961 y 1979, las exportaciones de productos manufacturados de Perú orientadas al mercado regional registraron un valor de 2.8 y 36.6 millones de dólares, significando el 8.48% y el 21.46% del total vendido en la zona, respectivamente. La participación porcentual casi se triplicó y el valor se multiplicó por doce.

Uruguay destinó a la zona 3.2 millones de dólares en 1961 y 85.9 millones de dólares en 1979 en productos manufacturados, mismos que equivalieron al 53.33% y al 37.65% de sus exportaciones totales intrarregionales. Pese a que el valor de las ventas se multiplicó por veinticinco veces, la participación porcentual sufrió una reducción bastante fuerte.

Las exportaciones de manufacturas de Venezuela a la zona tuvieron un valor de 300 mil dólares en 1961 y de 25.7 millones de dólares en 1979, representando el 0.18% y el 6.95% de sus ventas intrarregionales totales. La participación porcentual tuvo un gran incremento, al elevarse en treinta y ocho veces más,

situación que aconteció igual en el valor, al multiplicarse por ochenta y cuatro veces.

De los 2,495.6 millones de dólares de exportaciones de manufacturas en 1979, Brasil absorbió el 39.54%; Argentina el 29.12%; México el 8.02%; Chile el 7.92%; Colombia el 5.96%; Uruguay el 3.44%; Ecuador el 2.13%; Perú el 1.46%; Paraguay el 1.20%; Venezuela el 1.02%; y Bolivia el 0.14%. (189)

El análisis de los anteriores datos pusieron a la luz la diversidad de la composición de las exportaciones intrarregionales de manufacturas de cada uno de los países Miembros de la Asociación, misma que fue tan importante como los desequilibrios cuantitativos del intercambio.

Si se considera la participación de las manufacturas como indicador global del proceso integracionista, se puede arribar a las siguientes conclusiones que presentan diferencias estructurales.

Primero, la proporción porcentual de las manufacturas tendió a ser mayor en las exportaciones de los países de mayor desarrollo y en algunos intermedios. Países como Argentina, Brasil y México, junto con Colombia y Chile, incorporaron un alto porcentaje de manufacturas en sus ventas hacia la región, más del 50%.

(189) *Ibidem*.

Segundo, la participación en porcentaje de productos manufacturados en los casos de Bolivia y Venezuela fue la más baja, como consecuencia del reducido y limitado dinamismo de este sector en comparación con el resto de sus exportaciones, constituidas básicamente por petróleo, gas natural y sus derivados.

Tercero, las exportaciones de las demás Partes Contratantes, incluidos tanto países intermedios como de menor desarrollo económico relativo, abarcaron una proporción porcentual moderada de bienes manufacturados, que fluctuó entre el 20% y el 40% del total exportado.

La inclusión de mercancías manufacturadas en las ventas dirigidas a la zona no se desarrolló en los mismos términos para todas las Partes Contratantes, a nivel de valor. Argentina, Brasil y Chile fueron importantes exportadores de manufacturas desde el inicio de la década de los sesenta, presentando Chile una ligera reducción a mediados de este decenio. Colombia y México lograron esta situación a finales de los sesenta. Uruguay y Ecuador dieron gran impulso a sus exportaciones manufactureras después de muy entrado el decenio de los setenta. Perú luego de exportar cantidades exiguas de manufacturas, en el último quinquenio de la Asociación se colocó como suministrador intermedio-bajo de estas mercancías. Bolivia, Paraguay y Venezuela presenciaron un desenvolvimiento de sus exportaciones de bienes manufacturados muy lento en el transcurso de las dos décadas.

En términos globales, un aspecto alentador, e incluso el más alentador, del comercio entre los Gobiernos Miembros de la ALALC fue el de las exportaciones de manufacturas, considerando que la importancia de éstas estribó, y estriba, en el hecho de su capacidad o de ser el medio propicio para superar mercados locales insuficientes y reducir la dependencia tradicional de América Latina con respecto de la exportación de bienes primarios.

Al jugar un papel cada vez más importante, fue significativo que los productos manufacturados acrecentaran rápidamente su relevancia en el intercambio zonal, al pasar su participación de 22.42% en 1961 a 50.60% en 1979, y que las Partes Contratantes estuvieran exportando mayor proporción de productos elaborados a otros Gobiernos Miembros de la ALALC que a países no miembros -con excepción de Bolivia, Paraguay y Venezuela-, ya que mientras las exportaciones de manufacturas de América Latina al resto del mundo crecieron alrededor del 9.2%, las intrarregionales lo hicieron en un 25.56%, a lo que se aunó que el mercado zonal absorbió aproximadamente más de una tercera parte de las exportaciones manufactureras de los Estados Miembros y el mercado mundial el 12%. (190)

Las exportaciones intrarregionales de manufacturas estuvieron compuestas a su vez por diferentes categorías de productos, cuyo peso relativo tuvo un vínculo directo con la

(190) Sloan, John W. op. cit. p. 44; y Conesa, Eduardo R. La Integración de América Latina en el Decenio del 80. p. 4.

magnitud y el grado de desarrollo del país exportador de que se trataba.

Considerando a todas las Partes Contratantes, las exportaciones intrarregionales de productos manufacturados en 1979 ascendieron a 2,495.6 millones de dólares, de las cuales el 20.9% fueron tradicionales, 24.2% de intermedias y 50% de metalmecánicas, correspondiendo la siguiente situación a cada una de ellas.

De los 726.8 millones de dólares en exportaciones de manufacturas de Argentina, el 25% correspondió a productos tradicionales, 17.9% a intermedios y 50.8% a metalmecánicos.

Bolivia exportó mercancías elaboradas a la región por 3.5 millones de dólares, absorbiendo el 85.7% las tradicionales y el 14.3% las intermedias.

Brasil vendió 986.8 millones de dólares de bienes manufacturados, de los cuales 16% fueron tradicionales, 13.7% de intermedios y 67.1% de metalmecánicos.

De los 148.9 millones de dólares que Colombia exportó de productos manufacturados, el 20% equivalió a tradicionales, el 44.9% a intermedios y el 28.7% a metalmecánicos.

Chile colocó en la región 197.7 millones de dólares de bienes manufacturados, de los cuales el 20.2% fueron de tradicionales, 56.9% de intermedios y 21.6% de metalmecánicos.

Ecuador experimentó exportaciones por un valor de 53.4 millones de dólares, representando el 79.6% de productos tradicionales, el 5.1% de intermedios y el 10.9% de metalmecánicos.

México alcanzó una exportación de mercancías manufacturadas por 200.2 millones de dólares, correspondiendo el 4.1% a tradicionales, el 39.4% a intermedias y el 41.7% a metalmecánicas.

De los 30.1 millones de dólares, Paraguay exportó a la región 79.7% de productos manufacturados tradicionales y 16.9% de intermedios.

Perú vendió a la zona manufacturas por 36.6 millones de dólares, de las cuales el 15.3% fueron de tradicionales, el 46.5% de intermedias y el 33.3% de metalmecánicas.

Uruguay puso en el mercado regional 85.9 millones de dólares de bienes manufacturados, en donde el 32.5% fueron tradicionales, 44.9% intermedios y 21.2% metalmecánicos.

Las exportaciones manufactureras de Venezuela ascendieron a 25.7 millones de dólares, 2.7% de las cuales recayeron en artículos tradicionales, 68.5% en intermedios y 19.5% en metalmecánicos. (191)

(191) Las cifras y porcentajes fueron extraídos de datos estadísticos del Departamento de Servicio de Estadística de la ALALC, de la Comisión Económica para América Latina, CEPAL, y estadísticas oficiales de comercio exterior de las Partes Contratantes.

De tales cifras, puede concluirse que los productos metalmeccánicos constituyeron una parte considerable de las exportaciones intrarregionales de los tres países más desarrollados de la zona -Argentina, Brasil y México-, mientras que los intermedios y tradicionales tuvieron una participación reducida en sus ventas.

Para los países de menor desarrollo económico relativo como Bolivia, Ecuador y Paraguay, sus exportaciones se caracterizaron por estar conformadas fuertemente por productos manufacturados de categoría tradicional, alrededor del 80%, y escasamente de nivel intermedio y de metalmeccánico, siendo que este último rubro fue inexistente para Bolivia y Paraguay.

En tanto, países de mercado insuficiente y uno de menor desarrollo económico relativo, Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela, concentraron sus exportaciones hacia la región de manufacturas intermedias, generalmente bastante arriba del 40%, y en proporciones fluctuantes de tradicionales y metalmeccánicas.

Fue evidente la preponderancia de los países más desarrollados en el intercambio intrarregional de manufacturas. Si se toma en consideración a los cinco países con los valores más altos, es decir, Argentina, Brasil y México, junto con Colombia y Chile, éstos vendieron aproximadamente el 90.57% del total de las exportaciones industriales y su participación en las exportaciones de productos metalmeccánicos fue aún mayor, 96.67%.

Por otro lado y por lo que respecta a la concentración de las importaciones en un reducido número de productos, ésta se caracterizó por ser en demasía pronunciada, ya que tan sólo cinco productos representaron en 1979 un porcentaje alto de las compras totales de cada Parte Contratante, cuyo promedio fue de 57.53%, proporción cambiante según cada caso. Sin embargo, al mismo tiempo se observó un cierto grado de diversificación del comercio intrarregional, al incorporar artículos que anteriormente no figuraban en el intercambio.

Para el caso de Argentina, productos tales como los combustibles y lubricantes minerales; café, té, yerba mate y especias; minerales metalúrgicos, escorias y cenizas; calderas, máquinas y artefactos mecánicos; y cobre, absorbieron el 65.39% del total importado de la zona.

El 58.28% de las compras de artículos regionales de Bolivia fue integrado por vehículos automóviles; productos de fundición de hierro y acero; calderas, máquinas y artefactos mecánicos; grasas y aceites animales y vegetales; y productos de molinería como harina de trigo.

De las importaciones de Brasil, el 52.26% las formaron productos como el cobre; combustibles y lubricantes minerales; frutos comestibles; cereales; y legumbres, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.

Las adquisiciones de Colombia de productos zonales, que equivalieron al 49.94%, fueron combustibles y lubricantes

minerales; calderas, máquinas y artefactos mecánicos; cacao y sus preparados; cereales; y preparados de carne y de pescado.

Para Chile, sus importaciones de productos regionales, que absorbieron el 63.89%, estuvieron integradas por combustibles y lubricantes minerales; cereales; vehículos automóviles; azúcares y artículos de confitería; y carnes y sus despojos comestibles.

El 31.09% de las importaciones de artículos de la región de Ecuador lo conformó calderas, máquinas y artefactos mecánicos; productos de fundición de hierro y acero; productos farmacéuticos; cemento, yesos y cales, sal y azufre; y papel y carbón.

Las compras de bienes zonales de México, que representaron el 71.25%, estuvieron constituidas por combustibles y lubricantes minerales; calderas, máquinas y artefactos mecánicos; máquinas y aparatos eléctricos; productos químicos orgánicos; y alimentos para animales, desperdicios.

De las importaciones intrarregionales de Paraguay, el 67.03% fue compuesto por vehículos automóviles; calderas, máquinas y artefactos mecánicos; combustibles y lubricantes minerales; productos de fundición de hierro y acero; y máquinas y aparatos eléctricos.

Las adquisiciones de productos zonales de Perú, que absorbieron el 79.28%, se formaron por combustibles y lubricantes

minerales; cereales; calderas, máquinas y artefactos mecánicos; vehículos automóviles; y grasas y aceites animales y vegetales.

En las compras de artículos regionales de Uruguay, que significaron el 55.01%, figuraron combustibles y lubricantes minerales; vehículos automóviles; calderas, máquinas y artefactos mecánicos; productos de fundición de hierro y acero; y cueros y pieles.

Las grasas y aceites animales y vegetales; azúcares y artículos de confitería; productos de fundición de hierro y acero; vehículos automóviles; y cereales, absorbieron el 39.37% de las importaciones totales de Venezuela de productos de la zona. (192)

De lo anterior se desprende que los principales cinco rubros de importación cubrieron en casi todos los países Miembros más del 50% de sus compras intrarregionales totales.

El petróleo y sus derivados sumaron alrededor del 44.55% del intercambio zonal, a lo que se agregó las ventas significativas de gas natural, situación que determinó la relevante incidencia de los combustibles, líquidos y gaseosos, en el comercio.

A este rubro le siguió en importancia el sector de productos primarios tales como cereales, azúcares, grasas y aceites animales y vegetales, carnes, cacao, café y diversos

(192) Ibíd.

productos alimenticios, los cuales representaron el 17.03% del comercio intrarregional.

A estas dos áreas prosiguieron en importancia las manufacturas y productos semimanufacturados, ambos grupos que absorbieron el 17.62% de las importaciones intrazonales, estando en el primero la maquinaria eléctrica y la mecánica, y el material de transporte y, en el segundo, el cobre, los productos de fundición de hierro y acero, por citar algunos.

Al igual que en el caso de las exportaciones, existieron diferencias en los patrones de importación intrarregional de los países Miembros. Por ejemplo, el hecho de que un país fuera autosuficiente en materia petrolífera o tuviera la necesidad de adquirir productos de esta rama influyó y en la mayoría de los casos determinó la composición de sus importaciones y exportaciones.

En 1979, Argentina, Colombia, Chile, Paraguay, Uruguay y Brasil orientaron el 32.52%, 29.74%, 19.76%, 16.53%, 15.16% y 10.71% de sus compras intrazonales a este rubro, respectivamente. Otros países como México y Perú de ser importadores netos de hidrocarburos, posteriormente se convirtieron en exportadores; situación que para Colombia se dio en sentido inverso.

La configuración del intercambio intrazonal puede explicarse básicamente en la complementariedad que existió, y que aún existe, entre las Partes Contratantes: Venezuela y Ecuador como proveedores de petróleo; Chile de cobre; Brasil y Colombia

de café; y Argentina de cereales, por mencionar algunos ejemplos. Adicionalmente a la complementación, se agregaron ciertas circunstancias que propiciaron la composición del comercio entre países de la zona como el despliegue industrial acelerado y dinámico ocurrido en Argentina, Brasil y México, y la más lenta incorporación de mercados de categoría intermedia en sectores industriales también intermedios.

Como ya se indicó, pese al grado de concentración del comercio, se registró un particular tipo de diversificación -por incluir nuevos productos al intercambio-, para lo cual incidieron factores tales como:

- el inicio del despegue industrial de los tres países más desarrollados al momento de signar el Tratado de Montevideo.

- la complementación dada entre las políticas de sustitución de importaciones y las perspectivas generadas por el gradual establecimiento de un mercado regional.

- el acceso a mercados externos con volúmenes de exportaciones de productos no tradicionales, particularmente de manufacturas, aun cuando dichos volúmenes fueron incipientes, siendo además, a nivel regional, el Cono Sur el receptor casi exclusivo de estas primeras ventas.

- la importante implantación de políticas extensivas de promoción de las exportaciones, que favorecieron especialmente a los productos no tradicionales.

- el auge en la economía mundial de finales de la década de los setenta, que facilitó a los países mayores de la región a desarrollar su capacidad exportadora, permitiéndoles intensificar la colocación de productos manufacturados no sólo en la zona sino también en mercados extrazonales. (193)

(193) ALALC: El Programa de Liberación Comercial y su Relación con la Estructura y las Tendencias del Comercio Zonal.
op. cit. p. 65.

CAPITULO VI.

EXPERIENCIAS DE LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO.

Como ya se explicó, existió una serie de condiciones que obligaron y que, en todo caso, hizo concluir a los países de la región que no había otro camino sino el de la creación de un mercado común latinoamericano para poder llevar a cabo un incremento creciente del comercio intrarregional.

Dichas condiciones imperantes antes de la firma del Tratado de Montevideo fueron, por citar las más importantes: limitaciones en la demanda mundial de los productos de exportación tradicional; y obstáculos para la diversificación de las exportaciones de productos manufacturados, lo que estuvo íntimamente vinculado con las condiciones de competencia en el mercado internacional y con la necesidad de profundizar los procesos de sustitución de importaciones de los países más desarrollados y acelerar dichos procesos en los países medianos y pequeños, sin que ello se hiciera a costos excesivos y sí aprovechando adecuadamente las economías de escala.

De allí que se concibiera un mercado común basado en que el proceso de desarrollo económico de Latinoamérica, como mecanismo para mejorar el nivel de vida de la población,

dependería de la ampliación y acrecentamiento de los mercados nacionales, vía la eliminación de barreras al comercio zonal.

Ya estando inmersos en el proceso de integración, se presenció que los países de mayor desarrollo económico -que contaban con un mercado amplio y con posibilidades de aprovechamiento de las economías de escala, además de que su proceso de sustitución de importaciones de bienes de consumo había concluido prácticamente y se preparaban para iniciar la sustitución de bienes intermedios y de capital-, así como dos de mercado mediano, Colombia y Chile -que se encontraban también avanzados en el proceso sustitutivo de bienes de consumo- fueron los que en mayor medida salieron beneficiados de la existencia de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. En cambio, los restantes países, dados sus mercados insuficientes y un proceso sustitutivo en etapa inicial, se vieron limitados en la utilización de las ventajas que ofrecía el Tratado de Montevideo.

Aun cuando la ALALC jugó un papel importante durante el período 1960-1980 para la puesta en marcha del proceso integracionista, su incapacidad de propiciar un equilibrio justo de los resultados emanados fue evidente, y su esquema organizativo y los mecanismos operativos no ofrecieron las pautas para sacar a la Asociación del estancamiento en que se encontraba. (194)

(194) Casas González, Antonio. Reflexiones sobre el Futuro de la ALALC. p. 7.

Sin embargo, el Tratado de Montevideo unificó, aunque fuese en términos restringidos, y estableció el foro de carácter económico más importante de América Latina, donde se ventilaron problemas de gran trascendencia para la región con un espíritu solidario y se lograron abrir nuevas vías de comercio.

La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio fue uno de los intentos más relevantes que algunos países de América Latina han hecho por organizarse. Paradójicamente, también fue el escenario donde se dieron cita los representantes de distintas naciones con políticas de la más variable caracterización.

La ALALC surgió y permaneció vigente durante dos décadas, pese a los embates y agresiones de diferentes agrupaciones, cometidos en el orden interno y externo.

Las consecuencias de la ALALC fueron favorables, ya que en mayor o menor grado, los propios países que formaron parte de la Asociación han considerado que la experiencia en algo benefició a cada un de ellos y a la región en su conjunto.

La Asociación fue una iniciativa extraordinariamente fructífera para las Partes Contratantes y para toda la región desde un punto de vista global, sólo que fue imposible evitar que el temor al cambio fuera más fuerte que el deseo que el orden de cosas cambiara.

Esto se tradujo en que después de que al principio en la ALALC hubo una idea más o menos clara de luchar contra una

posible política comercial restrictiva, contra factores que podían perpetuar el colonialismo comercial y contra el Tratado de Roma que creó a la Comunidad Económica Europea, se verificó un aislamiento de la Asociación respecto de otros bloques, ya que pese a que ésta tuvo intereses comunes, ante los bloques europeos y orientales los países latinoamericanos se presentaban individualmente y no configuraban una posición colectiva, lo que en muchas ocasiones propició la debilidad de la región y arreglos poco favorables para cada Parte Contratante, al conseguir asesoría, corrientes comerciales o concesiones a cambio, por ejemplo, de vender sus productos a más bajo precio.

Cabe aclarar que lo que en todo caso omitieron las Partes Contratantes o dejaron de lado fue el principio de que al integrarse un país a una región hay y debe haber, en mayor o menor escala, una cierta cesión de autoridad en beneficio de un organismo comunitario. En la medida en que esa cesión se haga con plena conciencia y con una meta bien definida, el fortalecimiento del proceso integracionista revertirá en una coherencia y solidez del orden nacional.

De alguna manera, el Tratado de Montevideo dejó plasmada esta visión al aparecer en varios de sus Capítulos la idea del bien común, cuyas claras manifestaciones fueron la gradualidad, la reciprocidad y la cláusula de la nación más favorecida.

Este bien común fue un instrumento muy poco utilizado por los Gobiernos Miembros de la ALALC y la tendencia a fortalecer

las posturas individuales fue tradicional, generando pocas expectativas de cambio. "Si los países hubieran procurado anteponer a sus decisiones importantes lo que establece la letra del Tratado, sin duda alguna que las dificultades serían mínimas en el proceso de integración". (195)

Así, se careció de pragmatismo y perspectiva histórica que tradujera en esquemas prácticos la patente aspiración colectiva de intensificar las relaciones económicas recíprocas de los países Miembros de la ALALC.

El imperativo de agruparse en unidades geoeconómicas conscientes de tener un destino mutuo y de defender intereses colectivos para competir con el mundo pronto se topó con la realidad que soslayó y evitó el bien común. No existió congruencia entre las circunstancias y las aspiraciones que predominaban entre los países de la región; hubo una división interna y un juego bastante complicado de intereses entre los países que no permitió, o lo permitió en un grado mínimo, sentar las bases de unificación y conciliación de aspiraciones y métodos; y el subdesarrollo condicionó gran parte de la coherencia o incoherencia de la ALALC.

Al hacer una análisis retrospectivo de la Asociación, se puede apreciar que, como en cualquier proceso de esta naturaleza, surgieron cuestiones positivas y aspectos negativos que en

(195) Cortés Guzmán, Armando. op. cit. p. 85.

determinados momentos impulsaron o contraieron los avances de la anhelada integración latinoamericana.

No obstante, la experiencia de la ALALC es todavía más valiosa, independientemente de sus logros y fracasos, si se toma en cuenta que fue el primer ejercicio de América Latina por integrarse, por lo que constituye y debe constituir la base de arranque para emprender cualesquiera de los esquemas de integración de la actualidad, hállese de la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI, del Pacto Andino, del Grupo Río, del Cono Sur, del Grupo de los Tres o de los tratados de libre comercio que están proliferando en la región.

6.1. Experiencias Positivas.

Sin lugar a dudas, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio arrojó un sinnúmero de experiencias positivas que deben tomarse en consideración en los procesos de integración que se están gestando actualmente en América Latina, dado que representan factores de suma relevancia.

Entre dichos logros de la ALALC se podrían mencionar los fuertes y estrechos contactos efectuados entre las Partes Contratantes, a través de diversas instancias de la organización regional; una nueva forma de relación entre los países latinoamericanos; un cierto grado de coordinación de las políticas; el avance registrado en la cooperación monetaria y financiera; la puesta en marcha de algunos proyectos de

infraestructura física; el otorgamiento de concesiones; el incremento del comercio intrarregional; la flexibilización de los mecanismos operativos; y el tratamiento preferencial a los países de menor desarrollo económico relativo.

6.1.1. Contacto entre las Partes Contratantes.

Dentro del marco interno de la Asociación, las sesiones realizadas de la Conferencia de las Partes Contratantes, el Comité Ejecutivo Permanente, los Consejos, las Comisiones Consultivas, las Comisiones Asesoras, los Grupos de Estudio y las Reuniones Sectoriales brindaron amplias oportunidades para tener una mayor decisión en cuanto al proceso de integración, así como para conocer la realidad económica, política y social, e incluso cultural, que imperaba en cada uno de los países inmersos en el esquema integracionista.

La Conferencia propició un ambiente adecuado para tomar decisiones y comunicar aquellas inquietudes de los Gobiernos involucrados y de los sectores interesados que de una u otra forma influían en el desarrollo nacional y regional. Los períodos de sesiones de la Conferencia integraron grupos de estudio que, al reunirse regularmente, facilitaron y propiciaron el conocimiento recíproco, por lo que dejaron una experiencia positiva.

Igualmente, el Comité Ejecutivo Permanente coadyuvó a llevar a cabo un intercambio de comunicaciones e informaciones

entre los Gobiernos y las Representaciones adscritas en la Asociación, aun cuando cada una de éstas tenía su propio método de trabajo, cuya eficacia estaba condicionada por las personas concretas que actuaban, y que algunas de ellas estaban sujetas a un control máximo al no tomar decisión alguna sin recibir instrucciones de sus respectivos Gobiernos. Sin embargo, se dieron Delegaciones que tenían un mayor poder autónomo de decisión y actuaban con más libertad, en función de su capacidad técnica y su conexión con el centro.

Las Comisiones Consultivas, los Consejos y las Comisiones Asesoras, creados para atender la necesidad de la Asociación de agrupar a especialistas en cada una de las esferas temáticas, fueron órganos que contribuyeron a la conformación de orientaciones comunes que respondieron a la política oficial de los países Miembros sobre distintos temas de su competencia y permitieron una acción coordinada de las Partes Contratantes, aunque en forma limitada, lo que representó un avance, ya que anteriormente no se daba ni en forma incipiente. Estos tres órganos eran foros de asesoría del Comité Ejecutivo Permanente.

Cabe señalar que aun cuando las Comisiones Asesoras estaban integradas por técnicos que debían actuar a título personal, por tener que dar asesoramiento técnico permanente e independiente, en la práctica actuaron como delegados nacionales a nivel de expertos y en las reuniones tenían una gran prudencia y apego a las directrices de sus respectivos países. Pese a

ello, el ejercicio de comunicación e interrelación fue bueno para los involucrados.

Los grupos de estudio favorecieron el análisis de cuestiones relacionadas con sectores específicos, abarcando desde su instalación hasta los problemas que enfrentaban, y pasando por producción, distribución, comercialización y consumo, lo cual en todo momento fue satisfactorio para conocer su situación.

Sin temor a equivocarse, las reuniones sectoriales, a las que asistían empresarios y agrupaciones de empresarios y cuyos resultados no eran oficiales sino sólo a manera de recomendaciones, fueron una de las contribuciones más benéficas para la Asociación en su conjunto y para los Gobiernos Miembros en particular.

Al intercambiar información sobre un determinado sector, según del que se trataba, estrechar relaciones y paulatinamente participar empresarios de mayor nivel jerárquico, las reuniones sectoriales pronto se convirtieron en el vehículo idóneo para que los latinoamericanos estuvieran cada vez más enterados y conocieran los problemas de las otras Partes Contratantes.

Esto hecho fue de suma relevancia ya que la ignorancia de las realidades económicas de las naciones de América Latina, particularmente de las estructuras industriales, empezó a ser corregida por medio de un intenso y ventajoso intercambio de información y experiencias, y de contactos empresariales que establecieron las bases para la complementación industrial. Las

reuniones sectoriales organizadas por la ALALC, fundamentadas en industria por industria, ascendieron a aproximadamente 260. (196)

Estas reuniones colaboraron al incremento y diversificación del comercio intrarregional, y de las propuestas de los delegados del sector privado participantes en las reuniones sectoriales emanó la mayoría de los acuerdos de complementación, así como muchas de las concesiones arancelarias otorgadas a productos de las listas nacionales y de las listas de ventajas no extensivas. En este sentido, la activa participación del empresariado privado fue una de las características más destacadas de la actividad desplegada en el seno de la ALALC.

Esta activa actuación, que persistió a pesar del estancamiento de los procesos de negociación, tuvo sus efectos positivos, mismos que pueden resumirse de la siguiente manera.

La existencia de un amplio acercamiento entre los empresarios de las Partes Contratantes, lo que permitió iniciar un contacto efectivo y dinámico capaz de generar una gama de acciones conjuntas en las áreas productivas a que pertenecían los empresarios.

Este acercamiento, además de acrecentar el conocimiento de las realidades industriales y comerciales, estimuló la concreción de acuerdos y el surgimiento de asociaciones globales o

(196) Sloan, John W. op. cit. p. 45.

sectoriales del sector empresarial de América Latina, lo que a su vez ejerció un efecto multiplicador en los países respectivos.

La presencia del empresario de la región se concentró en mayor medida en aquellos países que más aprovecharon las concesiones de los instrumentos operativos de la Asociación: Argentina, Brasil y México.

Las reuniones sectoriales hubieran prosperado todavía más si la integración se hubiera arraigado en América Latina y si se hubieran tenido objetivos bien definidos hacia el bien común. Sin embargo, la representatividad y el empuje de las reuniones facilitó una seria y profunda comunicación entre los empresarios, y entre éstos y la Asociación. (197)

6.1.2. Nueva Forma de Relación entre los Países Latinoamericanos.

Al margen de los mecanismos básicos del programa de liberación implantado por el Tratado de Montevideo, se desarrollaron otros instrumentos que cada vez fueron adquiriendo mayor relevancia y que permitieron que las Partes Contratantes diseñaran una nueva forma de relacionarse mutuamente. De este tenor surgieron los acuerdos de complementación, el acuerdo subregional andino, previstos en el Tratado 1960, y los convenios

(197) Cortés Guzmán, Armando. op. cit. p. 53.

bilaterales de cooperación económica regulados independientemente de la estructura de la ALALC.

Los tres instrumentos respondieron al desarrollo creciente, en las dos décadas, de movimientos de cooperación económica entre los Gobiernos Miembros y reflejaron las nuevas pautas de relación recíproca que surgieron como respuesta a los requerimientos concretos de los países participantes de la Asociación no satisfechos con los mecanismos del Tratado de Montevideo. (198)

El Acuerdo de Cartagena, por su parte, puso el énfasis de su dinámica en la programación industrial sectorial y estableció un marco preferencial más exigente para el comercio subregional que el de la ALALC.

Los acuerdos de complementación se inclinaron a dar concesiones a productos de interés sobre todo para los tres países más desarrollados de la región, dejando de lado los tradicionales mecanismos de liberación.

En el plano bilateral, la nueva relación recíproca generó convenios que pusieron en marcha proyectos (199), lo que dejó de manifiesto no sólo la gran trascendencia de los emprendimientos

(198) Ruocco, Néstor W. La Finalización del Período de Transición de la ALALC. p. 76.

(199) Estos proyectos se especificarán en el punto 6.1.5. denominado Ejecución de Proyectos de Infraestructura, por ser de esta área. Sólo se quiere aquí dejar constancia que los mismos fueron una nueva forma de relación entre las Partes Contratantes.

sino la variedad y amplitud de posibilidades abiertas a la acción concertada binacional y plurinacional, en algunos casos, para la consolidación de una estructura de integración regional, que abarcó desde la vinculación física hasta la cooperación técnica y científica, pasando por otras actividades económicas y financieras.

Adicionalmente, se produjeron fenómenos imprevistos para los decenios anteriores al Tratado de Montevideo tanto en el campo político como en el económico y cultural.

Un fenómeno político que tuvo consecuencias en lo económico y en lo cultural fue el diálogo directo entre presidentes y cancilleres que se dio como una práctica relativamente común y cotidiana, como lo demostraron la reunión de Presidentes de América Latina en Punta del Este, Uruguay, en 1967 y los eventos entre los cancilleres y entre los ministros de comercio en 1958, 1959, 1960, 1967, 1974, 1975, 1979 y 1980, inyectando de este modo un toque de pragmatismo a lo que anteriormente había tomado un matiz formal. Más que común y cotidiana, la importancia de esta práctica estribó en que antes de la creación de la Asociación no se llegaron a reunir funcionarios latinoamericanos de tan alto nivel en un mismo foro, ya que sólo se presenciaban encuentros netamente bilaterales y no multilaterales. Las comunicaciones directas lograron una mayor identificación entre la diversidad de intereses de los distintos grupos, al implantar mecanismos de apoyo en las diferentes actividades, permitiendo un acercamiento cada vez más estrecho.

Por lo anterior, no puede negarse que la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio jugó un importante papel en esta nueva interrelación entre los países de América Latina, aunque no se hayan cumplido las metas previstas.

6.1.3. Cierto Grado de Coordinación de las Políticas.

Fuera del objetivo de la zona de libre comercio y desconectada un tanto cuanto de los mecanismos operativos, la Asociación desarrolló una serie de acciones en el ámbito de la armonización de instrumentos y coordinación de políticas, que fue una sustitución de los programas que se establecieron paralelamente al Tratado de Montevideo, con el propósito de dar forma y contenido a algunas disposiciones de carácter programático.

El fracaso del programa de liberación de la ALALC y el deterioro de los compromisos arancelarios, hicieron que estos estudios y acciones fueran cobrando una importancia relativa dentro del conjunto de actividades de la organización regional.

En términos generales, si bien no existieron condiciones para concretar la coordinación de políticas de carácter sustantivo y/o de sus respectivos instrumentos, lo cierto fue que estos estudios y programas diseñados por la ALALC en este campo, crearon las bases propicias para la armonización estructural y ofrecieron soluciones en el área de la cooperación económica.

Muestra de la importancia que tuvieron la coordinación de políticas y la armonización de algunos instrumentos -como quedó ampliamente tratado en el Capítulo II de este trabajo- para permitir el incremento y la diversificación de las corrientes comerciales, a pesar del estancamiento de las negociaciones, fue que el comercio intrarregional continuó su tendencia ascendente y, en los últimos años de la Asociación, con mayor intensidad y peso en el caso de los productos no negociados. (200)

6.1.4. Avances en la Cooperación Financiera y Monetaria.

Aun cuando la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, a diferencia de Centroamérica y del Pacto Andino, no dispuso de una entidad financiera propia y que los asuntos monetarios y financieros no estuvieron considerados explícitamente en el Tratado de Montevideo, éstos fueron uno de los aspectos más positivos que arrojó el proceso de integración latinoamericana.

Debido a los problemas crónicos de balanza de pagos, muchos países no contaban con las suficientes reservas de moneda extranjera para cubrir los desequilibrios surgidos por los flujos comerciales inesperados o por la liberación del comercio. Ya antes de la creación de la ALALC, la Comisión Económica para América Latina, CEPAL, manifestó la necesidad de crear un

(200) Arocena, Martín. El Surgimiento de la Asociación Latinoamericana de Integración. p. 11.

mecanismo multilateral para evitar que a corto plazo la escasez de divisas bloqueara el acrecentado comercio intrarregional.

Luego de varios y arduos esfuerzos negociadores en materia financiera y monetaria, a través de la acción de los bancos centrales de los once países Miembros y de los organismos regionales y subregionales, tendientes a la búsqueda de mecanismos adecuados para facilitar los pagos generados por el creciente comercio intrazonal y para contribuir al financiamiento del desarrollo, las Partes Contratantes adoptaron un sistema de pagos y créditos recíprocos el 22 de septiembre de 1965 -Acuerdo entre Bancos Centrales de los Países Miembros de la ALALC, conocido como Acuerdo de México- y un mecanismo regional de ayuda para solucionar los déficit temporarios de balanza de pagos el 26 de septiembre de 1969 -Acuerdo Multilateral de Apoyo para Atenuar Deficiencias Transitorias de Liquidez, conocido como Acuerdo de Santo Domingo-.

Los estudios, las propuestas y los mecanismos creados fueron elaborados en torno a tres aspectos fundamentales: la utilización de escasas reservas internacionales para financiar importaciones; la mecánica para resolver saldos negativos y positivos en el comercio, sin recargar las ya elevadas exigencias sobre las divisas disponibles; y la manera de financiar el crédito para cubrir las fluctuaciones en la balanza de pagos de los países Miembros.

Con esta óptica, ambos Acuerdos establecieron un mecanismo por el cual se negociaron acuerdos bilaterales entre los bancos centrales de los países Miembros y la República Dominicana. En éstos, las naciones se concedieron créditos recíprocos para solventar el monto normal de las transacciones comerciales, siendo el Banco Central de Reserva de Perú el que registraba todas las operaciones y hacía el balance de las cuentas cada trimestre.

El procedimiento del mecanismo de pagos fue planeado para operar de la siguiente manera:

"Un residente de uno de los países participantes que quería importar productos de otro país Miembro depositaba el valor de las mercancías en moneda local en uno de los bancos comerciales de su país. Esta moneda local era transferida directamente al banco central o indirectamente cuando el banco comercial debía transferir dólares estadounidenses de sus propias reservas al banco central, permitiéndosele volver a comprarlos después de cierto tiempo. El banco central debía enviar una carta de crédito al banco central del país exportador, el cual pagaba al exportador en moneda local. Este banco comercial a su vez obtenía un reembolso en moneda local del banco central del país, el cual efectuaba un asiento en la cuenta bilateral existente entre los bancos centrales de los dos países. Esta cuenta era en

dólares estadounidenses y mostraba cuánto debía el país importador al país exportador". (201)

Cabe señalar que al principio este mecanismo de pagos sólo se verificaba entre los bancos centrales. Sin embargo, como consecuencia de la modificación introducida que permitió a la banca comercial participar en el sistema de las operaciones, realizando directamente la transacción y pidiendo luego a su banco central el reembolso del pago hecho, se generó una relación práctica y ágil entre los bancos comerciales de América Latina que facilitó las transferencias y el comercio, además de que propició un vínculo de corresponsalía entre los bancos de la región, que anteriormente se llevaba a cabo a través de instituciones en terceros países.

De no haberse realizado las transacciones vía el sistema de la Asociación, se hubieran registrado fuertes transferencias de dólares estadounidenses para saldar la deuda, lo cual se evitó ya que conforme a tal sistema no se presenciaban transmisiones de moneda dura durante el período entre las compensaciones multilaterales trimestrales si los balances de las cuentas bilaterales no excedían los límites de créditos bilaterales acordados por los países.

El tipo de crédito que existía en este sistema era el crédito mutuo que los países se extendían bilateralmente, posponiendo la liquidación de los balances hasta el final del

(201) Sloan, John W. op. cit. p. 45.

período contable. En caso de que se observara un exceso en el límite del crédito establecido, éste debía ser pagado inmediatamente en dólares estadounidenses.

Para 1979, todos los bancos centrales de los países Miembros de la ALALC, más el de la República Dominicana, estaban activos en el Acuerdo de México. De los posibles 66 acuerdos bilaterales de crédito, 58 estaban negociados y vigentes para este año, cuyo monto acumulado de crédito, incluyendo las líneas ordinarias y las extraordinarias o adicionales, alcanzó 1,375 millones de dólares estadounidenses. Las transacciones intrarregionales efectuadas a través de este mecanismo de pagos totalizaron 6,415 millones de dólares, de los cuales sólo 1,411.3 millones, es decir, el 22% fueron transferidos a dólares. (202) Este sistema de pagos funcionó satisfactoriamente, estuvo acorde con los requerimientos comerciales de los países participantes y fue el mayor en su tipo puesto en marcha entre países en desarrollo.

Por medio del Acuerdo de Santo Domingo, se fijó un sistema multilateral para resolver problemas de liquidez, vía la apertura de créditos recíprocos en divisas convertibles que financiaron ciertas transferencias. Las líneas de crédito entre los bancos centrales llegaron a 30 millones de dólares al inicio de su ejecución, y para 1979 este monto ascendió a 175.5 millones de

(202) El Proceso de Integración de América Latina en 1979.
Revista Integración Latinoamericana del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL. p. 21.

dólares. Las operaciones totales realizadas al amparo de este Acuerdo fueron de 104 millones de dólares en 1966; 333 millones en 1967; 2,930 millones en 1976; y 3,940 millones en 1977. (203)

Otros elementos de la cooperación financiera y monetaria que tuvieron relevancia, pero no en el mismo grado que lo anteriormente expuesto, fueron los siguientes.

En septiembre de 1976 se instituyó la denominada Aceptación Bancaria Latinoamericana, ABLA, y se introdujo en el mercado financiero de Nueva York. La ABLA fue primordialmente una letra de cambio destinada a financiar el creciente comercio intrarregional, ya que puso en movimiento un instrumento negociable de corto plazo. Este documento contó con una escasa actividad y uso, debido a que los bancos centrales no garantizaron su pago sino que sólo aseguraron la disponibilidad y transferencia de las divisas.

Para el financiamiento a las exportaciones, además de disponer de los recursos del Banco Interamericano de Desarrollo, BID, se creó el Banco Interamericano de Exportaciones, BLADEX, en 1977.

(203) Casas González, Antonio. op. cit. p. 24. Para 1979, el Acuerdo de Santo Domingo sólo fue utilizado en una ocasión, al solicitar el Banco Central de Bolivia un crédito por más de 6 millones de dólares, equivalente al déficit que tuvo este país en el segundo período de compensación. Ver El Proceso de Integración de América Latina en 1979. op. cit. p. 21.

El BID otorgó financiamiento a mediano plazo a las exportaciones de bienes de capital y de servicios técnicos conexos entre los países latinoamericanos, así como refinanciamiento de hasta 85% de los créditos de exportación concedidos por entes nacionales. En el marco de este Banco se hicieron operaciones con Argentina, Bolivia, Brasil, México, Perú y Venezuela por un valor aproximado de 108 millones de dólares.

En cuanto al BLADDEX, éste empezó a adquirir importancia como agente promotor de las exportaciones latinoamericanas, aunque su impacto no se pudo consolidar, dada la cercanía de la reestructuración de la ALALC. No obstante, su relevancia estribó en que se dio una coparticipación de capitales públicos y privados.

En materia de financiamiento de proyectos fueron muy útiles la participación del BID, y la aparición de organismos subregionales y regionales como la Corporación Andina de Fomento, CAF, y el Fondo de Preinversión para la Integración de América Latina, entre otros.

El progreso obtenido en materia monetaria y en los esquemas de financiamiento tuvo consecuencias favorables para la integración de América Latina. Más que hablar del volumen logrado en las operaciones, hay que hacerlo sobre la conformación de mecanismos nuevos, las alternativas presentadas y la red de diversos instrumentos que fueron de gran significación para dar impulso al primer intento de integración latinoamericana.

En todo caso, cabe resaltar que la cooperación financiera es hoy por hoy, lo cual se aplica a todo tiempo y espacio, la herramienta propulsora que define y determina el avance de cualquier proceso de integración y de cualquier relación bilateral. Es por ello que debió, y debe ser, un tema a abordarse de manera minuciosa para tratar de diseñar esquemas financieros novedosos, dada su implicación e incidencia en la importancia que se le quiera imprimir a los vínculos regionales y entre pares de países.

6.1.5. Ejecución de Proyectos de Infraestructura.

La cooperación en materia de infraestructura física para la integración avanzó a pasos acelerados durante los veinte años de existencia de la Asociación.

El progreso de esta cooperación tuvo dos vertientes: las iniciativas y proyectos de carácter nacional que ayudaron a facilitar las corrientes integracionistas; y los esfuerzos realizados conjuntamente entre dos o más países orientados a abrir nuevas posibilidades para la integración.

Las Partes Contratantes expandieron considerablemente sus posibilidades de cooperación. Los grandes proyectos binacionales generaron efectos comerciales y en otras áreas de la colaboración entre los países Miembros, al amparo de disposiciones particularmente favorables convenidas para la ejecución de las obras.

De este tenor fueron los proyectos para el aprovechamiento de recursos compartidos y el desarrollo conjunto de ciertas cuencas fluviales y lacustres en áreas limítrofes del tipo de las hidroeléctricas de Salto Grande entre Uruguay y Argentina, Itaipú entre Paraguay y Brasil, Puyango Tumbes, Yacyretá entre Paraguay y Argentina, y Corpus, y las Cuencas del Plata, la del Amazonas y la de la Laguna Marín, respectivamente.

Adicionalmente, en el campo de la energía eléctrica se llevaron a cabo iniciativas de gran alcance desde el punto de vista institucional y político, ya que las mismas representaron esquemas y conceptos avanzados en materia de cooperación internacional, por ejemplo, se registraron casos de creación de empresas conjuntas para la administración de recursos energéticos y el financiamiento del capital social aportado por el país de mayores posibilidades al de menores recursos económicos.

En la ejecución de estos proyectos desempeñaron un papel trascendental los organismos financieros regionales y subregionales, primordialmente el Banco Interamericano de Desarrollo. El BID destinó alrededor de 730 millones de dólares a proyectos con impacto multinacional en los sectores de transporte, energía eléctrica y telecomunicaciones, para poner en marcha proyectos por más de 1,700 millones de dólares. (204)

Pese a que el Tratado de Montevideo y su estructura jurídica adicional contenían disposiciones aisladas y dispersas

(204) Casas González, Antonio. op. cit. p. 25.

sobre programas de infraestructura física, se pusieron en práctica algunos planes como la creación de la Asociación Latinoamericana de Armadores, ALAMAR, en 1963, la Asociación Latinoamericana de Ferrocarriles en 1964, y la empresa Comercializadora de Fertilizantes, MULTIFER.

Aun cuando el progreso logrado en esta rama fue ineludible, éste no estuvo acorde con las potencialidades de las Partes Contratantes ni respondió a las necesidades de la integración regional.

6.1.6. Otorgamiento de Concesiones.

Independientemente de que la mayoría de las concesiones otorgadas en los mecanismos operativos de la Asociación no registró movimiento comercial, lo importante y cierto es que se confirieron 22,489 preferencias arancelarias entre países que fueron durante decenios extremadamente proteccionistas, revirtiendo así la tendencia imperante y contribuyendo a incrementar el comercio intrarregional.

Se puede afirmar que las concesiones pactadas entre las Partes Contratantes fueron el inicio y abrieron el camino para la desregulación del comercio, lo que a su vez tuvo efectos multiplicadores en la región, al poner en igualdad de circunstancias, aunque teóricamente, a los productos para competir en el mercado zonal, al mismo tiempo que tal competitividad forzó a los productores a mejorar la calidad de su

producción y a invertir más de sus ganancias en los procesos productivos.

6.1.7. Incremento del Comercio Intrarregional.

La puesta en marcha de la ALALC permitió superar la declinación del comercio regional agudizada en la década de los cincuenta. En 1962 se desvaneció esta línea desfavorable y el intercambio intrazonal presencié una nueva era de expansión que se mantuvo durante los decenios de 1960 y 1970, con excepción de algunas reducciones como en los años 1966 y 1967. (205)

El ritmo de crecimiento de las corrientes comerciales entre las Partes Contratantes fue mucho más intenso y sostenido que el experimentado en el comercio total de los países Miembros de la ALALC, observándose que las primeras constituyeron una porción cada vez más creciente del segundo. (206)

La estructura de los flujos comerciales fue diferente a la del intercambio global, ya que las exportaciones intrarregionales, particularmente las de los países más desarrollados y de economías más diversificadas, incorporaron una proporción apreciablemente mayor de bienes manufacturados, con alta participación de productos industriales complejos.

(205) Ver lo que al respecto está expuesto en el Capítulo V de este trabajo.

(206) *Ibidem.*

En este sentido, se puede concluir que un aspecto sumamente alentador emanado de la existencia de la ALALC fue el de las exportaciones entre las Partes Contratantes de productos manufacturados, propendiéndose a colocar una mayor proporción de éstos en la zona y no fuera de ella, lo que evitó y redujo un tanto cuanto la dependencia, por una parte, de adquirir estas mercancías en mercados externos y, por la otra, de las exportaciones de artículos primarios. (207)

Así, la ALALC contribuyó tanto al crecimiento como a la diversificación del intercambio intrarregional, caracterizado antes de 1960 por estar constituido de productos primarios y posterior a esta fecha por artículos elaborados y semielaborados.

La inclinación de los Gobiernos Miembros a comprar y colocar manufacturas y bienes de capital entre ellos mismos, en vez de abastecerse de los países industrializados, reflejó el cumplimiento de uno de los objetivos principales de la Asociación. (208) Estas adquisiciones zonales coadyuvaron a ensanchar los mercados nacionales insuficientes y aliviaron, aun en pequeña magnitud, los problemas de balanza de pagos que generalmente se tenían con los países desarrollados.

(207) Ibidem.

(208) No obstante, este logro no fue uniforme, ya que un alto porcentaje de las exportaciones manufactureras estuvieron concentradas en Argentina, Brasil y México. Estas conquistas desiguales demostraron ser un obstáculo mayúsculo para el desarrollo de la ALALC.

Es menester hacer hincapié que mientras que la expansión del intercambio intrazonal sostuvo su ritmo y observó un comportamiento más regular y dinámico que el del intercambio total, la proporción del comercio que se canalizó por medio de la utilización de las preferencias negociadas dentro de la ALALC declinó en forma considerable, al introducirse a las corrientes comerciales un creciente número de productos no concesionados y beneficiados con ventajas efectuadas al margen de los mecanismos operativos de la Asociación. (209)

6.1.8. Flexibilización de los Mecanismos Operativos.

Las Partes Contratantes desarrollaron un extensa actividad negociadora durante 1974 y 1975, llamada negociaciones colectivas, para identificar orientaciones comunes que permitieran sacar a la ALALC del estancamiento en que se encontraba inmersa.

En estas oportunidades se tuvieron presentes las dificultades a superar y, tratando de conciliar intereses y opiniones, se llegaron a elaborar numerosos proyectos, seleccionando los de mayor relevancia para lograr un acuerdo aceptablemente equilibrado que contara con el apoyo unánime.

Al respecto, un elemento positivo fue que los Gobiernos Miembros coincidieron en la conveniencia de dar una mayor (209) Ver lo que al respecto está expuesto en el Capítulo V de este trabajo.

flexibilidad a las acciones, que diera paso al desarrollo de la cooperación. Se estimó apropiado evitar compromisos rígidos de índole cuantitativa y temporal, y se exploró la factibilidad de adecuar la vinculación multilateral con un compromiso mínimo para consolidar la base del sistema preferencial, sin sujeción a términos fijos ni a metas establecidas previamente. (210)

Adicionalmente, se consideró la necesidad de implantar mecanismos expeditos para canalizar acciones parciales y temporales por vías independientes, es decir, que dos o más Partes Contratantes pudieran convenir avances conjuntos de interés, a través de acuerdos amplios para facilitar el equilibrio de resultados. Este tipo de acuerdos serían realizados sin la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, como ocurrió con los instrumentos de cooperación de Uruguay con Argentina y Brasil, para propiciar una igualdad en sus relaciones económicas, fundamentalmente en el ámbito comercial.

6.1.9. Tratamiento Preferencial a Países de Menor Desarrollo Económico Relativo.

Un factor de trascendencia en el proceso de integración fue que a texto expreso, el Tratado de Montevideo consideró una categorización de las Partes Contratantes, de conformidad con el

(210) ALALC: El Programa de Liberación Comercial y su Relación con la Estructura y las Tendencias del Comercio Zonal.
op. cit. p. 67.

grado de desarrollo económico alcanzado en el momento de su firma y en el transcurso de los veinte años de su existencia. La clasificación agrupó tres niveles de países: los de mayor desarrollo, que incluyó a Argentina, Brasil y México; los de mercado insuficiente, integrado por Colombia, Chile, Perú y Venezuela; y los de menor desarrollo económico relativo, compuesto por Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay.

La aceptación de contar con desniveles económicos permitió que a los países de menor desarrollo económico relativo se les otorgara un tratamiento preferencial especial en todos los mecanismos operativos de liberación comercial, obteniendo ventajas arancelarias automáticamente, sin tener que dar a cambio compensación alguna y concediéndoseles plazos más flexibles de ejecución. (211)

Pese a que no se impusieron condiciones estrictas como al resto de los Gobiernos Miembros para el cumplimiento de los compromisos emanados, su propia condición económica les impidió beneficiarse en su totalidad de las franquicias negociadas. No obstante, el haber reconocido tal condición fue un gran avance y logro político para estos países.

(211) Ver lo que al respecto está expuesto en el Capítulo III de este trabajo.

6.2. Experiencias Negativas.

Los logros alcanzados por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio no fueron lo suficientemente sólidos y fuertes para satisfacer los requerimientos y expectativas de las Partes Contratantes, ni para motivarlas a incrementar sus compromisos con la organización y, en consecuencia, promover el desarrollo nacional vía la integración económica.

Se hace mayor énfasis en los aspectos negativos de la ALALC por considerar que éstos deben tomarse en cuenta con mayor detalle y detenimiento que los aciertos, porque en última instancia fueron los que propiciaron el desquebrajamiento del proceso integracionista y los que incidieron en gran medida para que los Gobiernos Miembros tuvieran como perspectiva de solución la reestructuración de la Asociación, lo cual no significa que se estén desvirtuando los logros de la misma.

Para hacer una evaluación global del desarrollo de la Asociación es menester no dejar de lado la existencia de un aislamiento económico entre las Partes Contratantes en el momento de signarse el Tratado de Montevideo, ya que no se había producido una fase de cooperación previa al proceso de integración.

Los países latinoamericanos concurren a la experiencia integracionista quemando etapas no sólo en materia de cooperación de cualquier índole, que es un concepto pilar para la

integración, sino en el ámbito de las relaciones comerciales estrechas, es decir, si no existían o no se daban relaciones comerciales sólidas y estrechas que en términos generales son la base práctica o la primera etapa de cualquier proceso de integración, mucho menos se contaba con vínculos en áreas de cooperación que van formando y forman realmente este proceso.

A ello se aunó que lo hicieron con procedimientos enormemente complejos, cuyas posibilidades operativas pronto se vieron obstaculizadas por diversos problemas, suscitando el estancamiento de la ALALC y su replanteamiento.

La constatación empírica de que el programa de liberación y los instrumentos adicionales no pudieron cumplirse, quedando como expresión de buenas intenciones de los Gobiernos Miembros y no como una realidad económica para la región, está fundamentada en los resultados expuestos en el Capítulo V de este trabajo.

El porqué las Partes Contratantes no pudieron dar cumplimiento a los compromisos contraídos en el Tratado de Montevideo 1960 tuvo su sustento en varios factores, ya que las dificultades registradas no se debieron única y exclusivamente a las características de los mecanismos operativos que se diseñaron y emplearon, o a problemas que hubieran podido solucionarse con algunos ajustes y reacomodos de la estructura institucional de la Asociación.

Adicionalmente, a este hecho se agregó que, como en cualquier proceso integracionista, el implantado por la ALALC

dependió en buena medida de la voluntad política de los Gobiernos Miembros.

Sin embargo, en lo sustancial tales dificultades respondieron a causas mucho más profundas que llevaron a una disfuncionalidad generalizada de la estructura de la Asociación.

La operación de los mecanismos establecidos y la voluntad política no se ejercen en el vacío de una abstracción intelectual o teórico-conceptual, sino en el medio concreto de una determinada realidad política, económica y social. Esto es, que el no cumplimiento del programa de liberación se debió a factores más intensos y fuertes que la mera ausencia de voluntad política de los Estados participantes o las peculiaridades de los instrumentos. Es por ello que la expresión de que las Partes Contratantes no pudieron dar cumplimiento a lo estipulado por el Tratado de Montevideo es por mucho más correcta, precisa y apegada a la realidad que la que declara que no quisieron.

Al contrario de lo que aconteció en la Asociación, las diferencias reales existentes entre los socios dispuestos a integrarse requirieron herramientas adaptables a la diversidad de situaciones que plantea la realidad de cada uno de ellos. Un mecanismo bilateral-multilateral esencialmente comercial debe tener como foco de atención la capacidad de avance de la parte más débil o menos desarrollada.

La conjugación de las limitaciones reales y las particularidades intrínsecas de los instrumentos determinaron la

paralización, corroborada por los elementos objetivos descritos anteriormente, del programa de liberación del comercio intrarregional emanado del Tratado de Montevideo.

Al considerarse que la ALALC se encontró frustrada por una serie de obstáculos, que se describirá a lo largo de este inciso, se puede concluir que existió una verdadera imposibilidad natural para la realización de la meta perseguida por el Tratado de Montevideo: el perfeccionamiento de una zona de libre comercio. Tal inejtabilidad del fin establecido puso, en consecuencia, término al mismo y a todo el marco jurídico que de él se derivó: resoluciones, acuerdos, listas, concesiones y márgenes de preferencia, por citar algunos.

Estos hechos fueron evidentes y deben ser reconocidos por todos los países latinoamericanos que en la actualidad están inmersos en procesos integracionistas regionales o subregionales.

Los factores que impidieron el desarrollo óptimo de la ALALC, y que le negaron avanzar hacia crecientes compromisos económicos y políticos necesarios para su éxito fueron: falta de homogeneidad económica entre las once Partes Contratantes; las fuerzas internas proteccionistas; el temor a los empresarios privados extranjeros; la carencia de instituciones efectivas y fortalecidas, y de procesos adecuados para la toma de decisiones; los complejos y engorrosos procedimientos para las negociaciones; la falta de apoyo real a los países de menor desarrollo económico relativo; la erosión de los márgenes de preferencia; los

obstáculos geográficos y de infraestructura; la carencia de proyectos conjuntos de cooperación; y el desequilibrio comercial intrarregional.

Cabe señalar que estos elementos contribuyeron a la aparición de un gran número de cláusulas de salvaguarda que superaron los objetivos centrales de la integración. El proceso integracionista de la ALALC se convirtió en un conjunto de reglamentos cubiertos y no puestos en ejecución por la existencia de una cantidad aún mayor de excepciones.

6.2.1. Diversidad en los Niveles de Desarrollo Económico.

Se puede afirmar que el principal obstáculo que impidió avanzar en el proceso y alcanzar los objetivos de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio fue la disparidad en los niveles de desarrollo económico de los países Miembros. El propósito fundamental del Tratado de Montevideo de lograr el perfeccionamiento de una zona de libre comercio resultó incompatible con las desigualdades en el desarrollo económico y con la diversidad e inestabilidad de las políticas económicas de las Partes Contratantes.

Estos hechos condujeron a que no se dieran las condiciones mínimas para hacer posible la libre competencia, factor esencial para la constitución de una zona de libre comercio, lo que a su vez generó situaciones indeseables como la desproporcionada distribución de costos y beneficios del proceso de integración, y

el aumento en el control de los mercados por parte de las empresas transnacionales. (212)

En una zona de libre comercio se tienen que aceptar varias premisas básicas para su establecimiento: sólo prospera y adquiere sentido en una economía de mercado basada en lo esencial en la propiedad privada de los medios de producción; la competencia es indispensable y suscitada por la abolición de las barreras arancelarias; es un instrumento, adicional y no determinante, para acelerar el desarrollo económico, a través del crecimiento de la productividad; y la unificación de distintos mercados nacionales en un solo gran mercado regional.

Teniendo en cuenta estas características, deben existir ciertos prerequisites de tipo económico en el momento de la creación de una zona de libre comercio para que ésta pueda funcionar y consolidarse en los hechos.

Si la competencia se funda como el eje de una zona de libre comercio, la abolición de barreras arancelarias u otras restricciones al comercio entre diferentes Estados dotados cada uno de soberanía plantea problemas específicos de importancia. Cuando un sistema que se abre entre distintos países implica necesariamente la reasignación de los recursos existentes y la captación de los futuros entre ellos, con fundamento en economías de escala, resulta obvio que implantar una estructura competitiva

(212) Arocena, Martín. op. cit. p. 11; y Casas González, Antonio. op. cit. p. 19.

entre naciones es un problema delicado y sensible, ya que continuamente debe estar sometido a una severa explicación y evaluación todo el conjunto de temas que impliquen condiciones equitativas e igualitarias de competencia.

Para que se den estas condiciones equitativas e igualitarias de competencia, debe regir entre los países llamados a integrarse una homogeneidad elemental de aquellos factores que directa o indirectamente contribuyen a determinar la capacidad de competencia de cada una de las economías. Por ello, la presencia o ausencia de tal homogeneidad es un factor decisivo para la factibilidad o no de un proceso integracionista.

Aunque la homogeneidad económica es la que se abordará en este subinciso, cabe señalar que también es indispensable que se dé una de índole histórica y cultural, ya que en este trasfondo es en donde se encuentra el sustento que permite progresar la voluntad política de los gobernantes en torno a los objetivos de integración económica.

La homogeneidad económica elemental que debe existir al momento de la integración económica, y que ésta última no puede generar por sí misma ni en la dimensión ni en la intensidad ni en la velocidad deseada en un fenómeno unificador de los mercados nacionales, es en dos categorías: en los niveles de desarrollo económico y en las políticas económicas.

Las diferencias marcadas en los niveles de productividad media de los países son consecuencias de la existencia de una

disimilitud pronunciada en cuanto al grado de desarrollo alcanzado por cada una de las economías. En este caso, no privan condiciones equitativas de competencia y una apertura de la economía implica un desplazamiento de la estructura productiva de las naciones menos desarrolladas a favor de las más desarrolladas, lo que resulta inaceptable desde un punto de vista político.

Las condiciones equitativas de competencia objetivamente no se dan cuando el proceso aperturista hace enfrentar en la lucha competitiva a economías que están en procesos iniciales o intermedios de industrialización con aquellas que tienen procesos más amplios y avanzados.

Si los niveles de desarrollo constituyen una premisa para la viabilidad de una zona de libre comercio, es indudable que tal requerimiento no se cumplió en los países que formaron parte de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

Las Partes Contratantes presentaron un vacío estructural en su desarrollo económico, es decir, insuficiencia notoria de uno o varios factores esenciales que les permitieran el desarrollo completo de toda la gama industrial, de conformidad con el avance tecnológico de cada etapa. (213)

(213) García Martínez, Carlos. Aptitud de la Actual Estructura de la ALALC para Impulsar el Proceso de Integración Económica Regional. p. 16.

Las naciones latinoamericanas no poseían un grado alto de integración horizontal y vertical de sus economías, ya que en general eran una derivación de un largo proceso histórico en el que el papel principal jugado fue el de abastecedoras de productos primarios, en el contexto de una división internacional del trabajo establecida.

Esta situación llevó a un desarrollo de economías periféricas, con una profunda subutilización de los recursos existentes en los grandes espacios de los países de América Latina, tanto humanos como naturales, lo que generó un vacío estructural en la integración horizontal. Al existir una ausencia de integración vertical en las estructuras productivas -baja extensión del espectro industrial, eficiencia media y más bien limitada de éste, y escasa capacidad de generación de tecnología-, también se generó un vacío estructural.

La combinación de este vacío estructural a nivel horizontal y vertical provocó un efecto restrictivo en cuanto a la aceptación de un esquema multilateral de reducción de barreras arancelarias, ya que si se considera como objetivo de máxima prioridad nacional el superar tal vacío, era de esperarse que las Partes Contratantes no sometieran su viabilidad y concreción a las fluctuaciones que las leyes del mercado pudieran suscitar respecto a la asignación futura de los recursos productivos.

Adicionalmente, se presenciaron grandes diferencias entre los países Miembros de la ALALC, especialmente en el sector

industrial. Las divergencias de productividad eran de alrededor de seis o siete veces entre los países que registraron los coeficientes de máxima y mínima en la región.

Más acentuadas fueron aún las desigualdades en lo que correspondió a la participación de cada uno de los Gobiernos Miembros en la formación del valor agregado industrial global, revelando el distinto nivel alcanzado en el desarrollo industrial, en donde los tres más desarrollados absorbieron el 80% del valor de la región -de este porcentaje, una sola nación comprendió el 50%- y el 20% restante los otros nueve.

Otro hecho que demostró la heterogeneidad en los niveles de desarrollo económico fue que el ingreso promedio per cápita de América Latina se situó en 517 dólares, con el máximo en Venezuela de 1,072 dólares, Argentina de 978 dólares y Chile de 847 dólares, y el mínimo en Bolivia de 189 dólares, Ecuador de 246 dólares y Paraguay de 278 dólares. (214)

Por lo que respecta a la homogeneidad de las políticas económicas como aspecto decisivo para la vigencia de condiciones equitativas de competencia, ésta debe manifestarse sobre todo en cinco áreas, a fin de que la competencia derivada de la implantación de una zona de libre comercio conduzca a una mejor asignación de los recursos en función de criterios de productividad y no en función de un desplazamiento de unos

(214) Sloan, John W. op. cit. p. 45.

productores por otros de conformidad con directivas de política económica, aunque se sepa que ello es improductivo.

Las áreas son a saber: política cambiaria, política monetaria, grado de apertura global de la economía, sistemas de promoción de exportaciones y regímenes de inversión extranjera.

En los países Miembros de la Asociación se manifestaron profundas desproporciones en estas áreas de política económica, cuya presencia determinó la existencia de condiciones de competencia no equitativas que desestimularon en lo sustancial la eficacia en la asignación de los recursos productivos.

En política cambiaria, hubieron casos en que se disminuyó el ritmo de ajuste cambiario, en países con altas tasas de inflación, y otros, con elevada estabilidad monetaria, en que se produjeron correcciones en las tasas de cambio. Se dieron circunstancias de subevaluación y sobrevaluación de las monedas nacionales, en relación con la evolución del nivel general de precios internos y externos. (215)

En política monetaria, que abarca la de ingresos, la fiscal y la crediticia, y que tiene como trasfondo las tasas de inflación, la existencia de países con inflación alta, media y baja propició la presencia de condiciones disímiles y de políticas monetarias ampliamente divergentes.

(215) García Martínez, Carlos. op. cit. p. 21.

Las concepciones que imperaban en relación a la apertura del sistema económico fueron heterogéneas. Un reducido número de países, sobre todo Chile, se orientó hacia políticas de apertura económica global, vía la rebaja sistemática de aranceles, con el propósito de insertar sus economías de una manera estrecha a la economía mundial. La mayoría de los países de la región contaba con una política fuertemente proteccionista en materia industrial.

Los sistemas de promoción de exportaciones variaban de país a país y estaban íntimamente vinculados con las políticas de apertura económica. En aquellos países en donde la apertura se fue profundizando, la importancia de los sistemas de promoción se vio disminuida. Por el contrario, países que no siguieron una apertura económica en materia de adquisiciones, pusieron en marcha una política de fuerte estímulo a las exportaciones industriales.

En el ámbito de las inversiones, existieron tres posiciones: países con regímenes sumamente restrictivos, países con políticas más flexibles y países con reglas liberales. Estas diferencias propiciaron barreras muy importantes para la asignación de recursos productivos.

Del análisis de las homogeneidades se desprende que éstas constituyen los presupuestos esenciales cuya intensidad de existencia o carencia tornan viable en última instancia el surgimiento y la presencia de condiciones durables de competencia

sobre bases equitativas entre las economías unificadas en una sola, como resultado del proceso de unión de mercados.

Si se dan estas condiciones, el esquema de integración puede funcionar, en virtud de que se está asegurando el crecimiento de la eficiencia media y global de las estructuras económicas de los países participantes y una distribución aceptable de los beneficios derivados de la reducción de las barreras arancelarias.

Los países participantes de la ALALC carecieron de tales homogeneidades -niveles de desarrollo económico y políticas económicas- para hacer viable un esquema de abolición de barreras arancelarias, por lo que la desigualdad entre sus economías colocó a los menos desarrollados -o a los que experimentaron los perjuicios de desacertadas políticas económicas- frente a condiciones radicalmente inferiores de capacidad competitiva respecto a economías más desarrolladas o con políticas más racionales.

Los Miembros de la Asociación reconocieron desde el inicio de las negociaciones que las disparidades en tamaño y desarrollo podrían ser un obstáculo a la integración económica, por lo que, en su opinión, concibieron la formación de un mercado común por etapas y con suficiente flexibilidad para que pudieran irse incorporando los países y los productos, vía la liberación

arancelaria del comercio recíproco, cuestión que en la realidad demostró que no era tan flexible como se pensaba y deseaba. (216)

Este reconocimiento quedó patente al darse una clasificación de los países en tres categorías: los más desarrollados -Argentina, Brasil y México-; los de mercado insuficiente -Colombia, Chile, Perú y Venezuela-; y los de menor desarrollo económico relativo -Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay-, siendo este último país incluido temporalmente a esta categoría en 1967.

Por este ordenamiento dentro de la ALALC, se plantearon para el mismo fin intereses en distintas direcciones; se presentaron contradicciones entre las reacciones a corto plazo frente a oportunidades inmediatas y los objetivos a largo plazo, y entre las declaraciones de propósitos y las acciones efectuadas; y no hubo una estrategia con prioridades regionales que aglutinaran los diferentes intereses, esto es, que hicieran integración.

Los países que participaron en la ALALC pretendieron obtener el mayor provecho de sus relaciones con las demás naciones Miembros, el cual se cristalizó con la adquisición de un mayor número de concesiones para sus productos a cambio del menor sacrificio posible. Para sustraer estos resultados óptimos, fue necesario agruparse en núcleos con intereses afines, con el propósito de influir en el proceso de decisión, cuestión que tuvo

(216) Casas González, Antonio. op. cit. p. 13.

que darse por existir los tres tipos de países y que hubiera tenido poca relevancia si se estuviera frente a países de un mismo nivel de desarrollo.

Así, el problema básico del estancamiento y retroceso de la Asociación, los desniveles del desarrollo económico, trajo aparejado que los países con grados económicos disímiles persiguieran objetivos distintos que la ALALC no pudo conciliar.

Los países de mayor desarrollo económico no estaban convencidos de que la ALALC fuera realmente importante para su desarrollo y consideraban cubiertas sus necesidades con la orientación comercial de la Asociación, dado que sus sectores industriales tenían capacidad para aprovechar las oportunidades de comercio, a través de la utilización de las concesiones.

Estos países que estaban más avanzados en la política de sustitución de importaciones fueron los que más se beneficiaron de las ventajas del mercado ampliado, debido a que sus estructuras productivas nacionales les permitieron atender demandas regionales de productos con sus industrias establecidas.

Estos tres países fueron renuentes a ampliar sus compromisos con la Asociación porque Argentina, Brasil y México estuvieron más interesados en los mercados de sus países vecinos, y la importancia que para ellos tuvieron las transacciones comerciales con los restantes Miembros de la ALALC no fue suficiente como para que se sintieran obligados a otorgar

concesiones unilaterales, comerciales o de otra índole, que los países menos desarrollados solicitaron con insistencia.

La posición poco firme y poco comprometida quedó demostrada en el Protocolo de Caracas, al revivir superficialmente artículos poco claros del Tratado de Montevideo orientados a la creación de condiciones favorables para un mercado común latinoamericano. Esta superficialidad representó una victoria de los países más desarrollados que perdieron interés en todo lo que no fueran los arreglos comerciales de la integración regional y se sintieron satisfechos con los logros alcanzados en la liberación y reducción de aranceles, ya que éstos les aseguraron durante algún tiempo razonable libertad para la expansión de sus exportaciones hacia la región sin aceptar compromisos no comerciales con los países menos desarrollados. (217)

Los países más grandes fueron los más inclinados a aplicar políticas nacionalistas y, por tanto, proteccionistas, debido a que su preocupación se dirigió más por las consecuencias políticas de la creciente brecha entre las modernas zonas urbanas y las atrasadas áreas rurales, que por sus países limítrofes de menor desarrollo.

Argentina y Brasil pusieron en claro que su interés dentro de la ALALC se guiaría por las exigencias de su desarrollo económico interno, es decir, le dieron prioridad a su integración (217) Cortés Guzmán, Armando. op. cit. p. 79.

nacional por encima de la integración regional. México no hizo declaraciones públicas ni tan abiertas, pero su postura en los corredores fue básicamente igual en este aspecto.

El limitado compromiso inicial de Argentina hacia la ALALC se contrajo cuando el gobierno civil fue derrocado en 1966 por los militares eminentemente nacionalistas. En el caso de México, además de dar importancia a su situación interna, la falta de responsabilidad con la Asociación se debió a que tenía mucho más intereses en juego en sus relevantes relaciones comerciales con Estados Unidos que en su comercio con los países de la ALALC. (218)

La mayoría de los países latinoamericanos manifestaron que Brasil fue el responsable de la lentitud de la Asociación. Los exministros de Relaciones Exteriores de Chile y de Desarrollo de Colombia declararon que no habría integración si Brasil no asumía iniciativas que permitieran que los otros Estados Miembros compartieran su desarrollo con ventajas para todos y que las acciones para superar el estancamiento de la ALALC siempre chocaban con un obstáculo: Brasil.

La actitud brasileña fue considerar que la entidad integracionista era engorrosa porque requería de una coordinación entre gobiernos, empresas privadas y bancos, y estaba expuesta al sabotaje, principalmente de los Estados Unidos. En más de una

(218) Más de dos terceras partes del comercio de México eran con Estados Unidos, en tanto que el 9% de sus exportaciones y el 4% de sus importaciones eran con la ALALC.

ocasión, funcionarios brasileños manifestaron que la Asociación era innecesaria y que el proceso natural de diversificación y de crecimiento económico de su país integraría el área de una manera más eficiente y más acorde con sus intereses. La inferioridad económica de los países de la ALALC ofreció poco incentivo para que Brasil aceptara reglas de igualdad mientras contara con otros canales para ejercer su poder económico.

En resumen, se puede concluir que, primero, los tres países más desarrollados de la Asociación fueron los más reacios a extender la organización más allá de su cometido esencial de promover la expansión del comercio, precisamente por tener esta condición de desarrollo. Es decir, los países que estuvieron en mejor posición para hacer mayores contribuciones al proceso de integración fueron los menos dispuestos y los más conservadores.

Segundo, pese a que Brasil y México eran los países más desarrollados de América Latina, ambos registraron zonas de pobreza urbana y rural en sus propios territorios, por lo que no estaban inclinados a hacer sacrificios o concesiones para los pobres de otro país.

Tercero, Argentina, Brasil y México temieron convertirse en los impulsores de la integración latinoamericana, debido a que no había nada que les garantizara que el resto de los países los iban a secundar, sobre todo si tomaban en cuenta los insatisfactorios antecedentes de cooperación intergubernamental,

el intenso y arraigado nacionalismo, y la preocupación de ser explotados los restantes países.

Por otro lado, los países de mercado insuficiente y de menor desarrollo económico relativo tenían más necesidad de mercados regionales ampliados, y dentro de la ALALC fueron los más susceptibles de explotación por parte de los más desarrollados.

Estos países resaltaban que una orientación netamente comercial tendiente a una zona de libre comercio iba a ser dominada por Argentina, Brasil y México. Temían que la Asociación sólo reconstruyera la estructura de dependencia hacia el interior de la región, por la que estos tres países se limitarían a reemplazar a Estados Unidos como exportador de productos manufacturados, en tanto que ellos continuarían vendiendo productos primarios. Insistieron con razón que corrían el riesgo de convertirse en mercados para colocar el excedente industrial de los tres grandes.

Los países medianos y pequeños, abocados a constituir sus propias industrias, prosiguieron implantando políticas de sustitución de importaciones para sus mercados locales, ya que su potencial para utilizar el mercado ampliado requería de una acumulación inicial de infraestructura que no poseían.

Estos Gobiernos Miembros, al no estar capacitados para sacar ventajas de las concesiones comerciales, recibieron muy poco de la ALALC, por lo que solicitaron que la Asociación

avanzara más allá del ámbito comercial para que pudieran obtener beneficios y así promover el desarrollo económico nacional.

Estas naciones pretendían instalar complejos industriales. Sin embargo, dada la escasa población, las necesidades de tecnología moderna en términos de economías de escala, los bajos ingresos per cápita y la distribución desigual de estos ingresos, las políticas de desarrollo diseñadas no pudieron aplicarse provechosamente, además de que ciertas producciones eran realizadas a más bajo costo por otros países.

A esto se aunó el hecho de que, al igual que las políticas proteccionistas de los tres países grandes, las naciones pequeñas y medianas no creían o no estaban convencidas de las bondades de la libre competencia, quedando como único medio de lograr su desarrollo a través de la integración, la planificación regional por la cual, mediante un proceso de negociación intergubernamental, se asignaran ciertas industrias a estas naciones. (219)

Al constatar que la orientación comercial de la ALALC no sería modificada, los países de mercado insuficiente y de menor desarrollo económico relativo promovieron el acuerdo subregional andino, en tanto que los países del Cono Sur renovaron sus esfuerzos en la cooperación bilateral, lo que propició aún más la polarización de la ALALC y su estancamiento.

(219) Sloan, John W. op. cit. p. 49.

La falta de homogeneidad económica, y por consecuencia de intereses, fue la causa de que la Asociación no pudiera nivelar las diferencias entre las Partes Contratantes usando el principio de reciprocidad, ya que la reciprocidad de concesiones no llevó necesariamente a la reciprocidad de beneficios.

La incapacidad de los Gobiernos Miembros de saldar las diferencias fue desalentador para éstos, sobre todo si se considera que, aun cuando existieron similitudes culturales y lingüísticas, y problemas económicos parecidos, no pudieron superar los diferentes niveles de desarrollo económico y cooperar más estrechamente unos con otros para lograrlo.

6.2.2. Medidas Proteccionistas.

La estrategia de industrialización dirigida por el Estado en naciones básicamente agrícolas, dio como resultado un capitalismo fundado en un monopolio respaldado por el Estado y no en la competencia.

Los países latinoamericanos implantaron políticas de sustitución de importaciones que, en la mayoría de los casos, originaron un desarrollo duplicado de industria liviana en sus territorios.

Bajo un sistema protector de aranceles altos, los Gobiernos de América Latina desarrollaron múltiples tasas de cambio, y cuotas y licencias de importación.

Esta protección propició que el empresario latinoamericano nunca corriera riesgos, y que respondiera a un mercado conocido y evaluado por las estadísticas, siendo que el sector empresarial debió tener un peso importante, y ser el elemento más dinámico y acelerador en la ALALC y en el desarrollo general de la región, al abrir nuevos cauces de inversión y nuevos mercados, vía el mejoramiento de la productividad, la conducta agresiva de exportaciones, la experimentación de producciones y la explotación de recursos naturales.

Incluso, cuando se planteó la posibilidad de la integración, el sector privado reaccionó con cierta cautela ante el temor a la competencia en un mercado internacional al cual no había concurrido y no había enfrentado. (220)

Adicionalmente, su preocupación primordial fue obtener ganancias rápidas, las cuales no fueron reinvertidas adecuadamente, razón que explicó los altos costos de producción en la región. Los altos costos y el evitar operaciones de exportación a mercados extranjeros por los riesgos, explicaron también el por que las naciones de la Asociación producían alrededor del 90% de sus productos manufacturados para consumo interno, pero dependiendo todavía de las ventas de sus artículos básicos a los países desarrollados.

La característica de duplicación del desarrollo industrial, combinada con la propensión de los empresarios a (220) Cortés Guzmán, Armando. op. cit. p. 64.

eludir la competencia, coartaron los esfuerzos para incrementar las exportaciones a otros países Miembros de la ALALC.

Estas actitudes no fueron exclusivas del empresariado privado. El papel del Estado en muchas industrias pesadas como en las del acero, petróleo y de productos químicos, hizo que en la región la programación de estas industrias estuviera regida y siguiera exclusivamente directrices oficiales. Esto fue la causa de que se firmaran pocos acuerdos de complementación, por ejemplo, en petroquímicos.

Las orientaciones proteccionistas de los sectores público y privado, junto con los complejos procedimientos anuales de las listas nacionales y con la incertidumbre de la Asociación que propició que primero se cuidaran los intereses empresariales, luego los del país y por último los de la región, dieron cuenta de la razón por la que los países Miembros no cumplieron con los compromisos de liberación. Esto indicó que otro de los obstáculos para el comercio intrarregional, además de los aranceles y los desniveles económicos, fue el arraigado proceder industrial.

En vez de exacerbar las políticas proteccionistas, hubiera sido más útil reducir gradualmente los aranceles para enseñar a los empresarios y a los trabajadores que la fuente de donde emanan las ganancias es la eficiencia y no la protección.

El punto clave fue que los países de la Asociación no aceptaron la condición competitiva del libre comercio, siendo que

una zona de este tipo supone la aceptación a priori de la competencia como instrumento decisivo y esencia misma de un proceso de apertura implícito.

La abolición de las barreras arancelarias y no arancelarias en el comercio de productos significa obligadamente admitir un fenómeno competitivo a gran escala. (221)

Aquí cabe mencionar que cuando los aranceles fueron reducidos, las barreras no arancelarias aumentaron y se convirtieron en un impedimento más significativo para las transacciones intrarregionales. Asunto que por los acuerdos y estructura institucionales, la ALALC no se encontraba preparada para tratar.

Lo que la Asociación logró fue reducir la protección arancelaria de la industria, pero jamás al punto de que cualquiera industria existente por ineficiente que ésta fuera, llegara a ser amenazada o desplazada por un productor más eficiente de otro país Miembro.

El esquema de comercio de la ALALC establecido para desviar los flujos comerciales desde terceros países denominado creación de comercio, lo que también significaba el desplazamiento de algunos productores nacionales ineficientes por fabricantes más eficientes de otros países del sistema de integración, fue continuamente evitado. Llegado a un cierto

(221) García Martínez, Carlos. op. cit. p. 14.

límite la desviación del intercambio recíproco, las Partes Contratantes contrajeron sus negociaciones para la eliminación de barreras arancelarias.

En síntesis, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio fue una institución que persiguió la meta del libre comercio para países que no creían en el libre comercio. En estas circunstancias, se acentuó la importancia del nacionalismo; los Gobiernos se aislaron, regresando a posiciones más seguras; se estimularon industrias sin un plan coherente y racional; se crearon las llamadas industrias de seguridad nacional; y se profundizaron los mecanismos proteccionistas para asegurar el monopolio del mercado interno a productores locales, sin tomar en consideración el impacto negativo de los costos elevados sobre el poder adquisitivo de los grupos consumidores, sobre la formación de los costos de diversos sectores industriales y sobre la capacidad competitiva externa de la producción nacional.

6.2.3. Desconfianza a las Inversiones Privadas y a los Estados Unidos de América.

Al iniciarse el proceso de integración de América Latina, las empresas privadas internacionales tuvieron dos posiciones: el rechazo y la adaptación. La resistencia se presentó al principio, argumentando que la ALALC significaría un fuerte lazo de unión en la región que le permitiría a ésta asumir una política nacional e internacional independiente y promover los

intereses nacionales y regionales, en detrimento de los consorcios internacionales.

El aprovechamiento se registró posteriormente, cuando se percibió que la Asociación representó más y mayores mercados; el establecimiento de empresas subsidiarias que actuaron para utilizar los recursos y los mercados que de alguna manera ordinaria les habría planteado dificultades de penetración; y la organización de las empresas en esquemas por ramas y regiones a escala continental.

Las filiales que operaron en los países de la región no hicieron exportaciones extrazonales, para no interferir en las ventas de la empresa matriz, sino que su producción se dirigió al mercado latinoamericano. Sin embargo, paradójicamente los beneficios se regresaron al país de origen.

La hegemonía de los consorcios significó en un cierto grado la imposición de un modelo de desarrollo y de integración un tanto cuanto ajeno y externo a la región, al tomar decisiones para la estructura económica de la zona sin considerar los intereses de la misma, ya que tales empresas integraron sectores económicos, pero no la economía y estrategias políticas, pero no la política, además de que socialmente se encontraban separadas de la región, pues sus fines no fueron sociales. (222)

(222) Cortés Guzmán, Armando. op. cit. p. 63.

Este hecho se agravó aún más porque en la ALALC estaban representadas no oficialmente las empresas privadas internacionales que tenían intereses en América Latina y que eran más perceptibles de las cuestiones comerciales que los empresarios regionales. Un ejemplo de ello fue que tales consorcios fueron los primeros en aprovechar los acuerdos de complementación, que teóricamente tenían una importancia estratégica regional para la planificación industrial.

Esta tendencia se cumplió para el caso de las empresas estadounidenses. Al principio, tanto el Gobierno como la iniciativa privada estadounidenses dudaron de las ventajas de la integración latinoamericana, pensando que desviaría el comercio internacional y crearía un proteccionismo regional adverso a sus intereses económicos.

Sin embargo, a partir de 1965 los Estados Unidos hicieron un reajuste estratégico y táctico en su actitud hacia América Latina, que más bien pareció de índole formal que real, ya que declaraban su impulso al desarrollo económico latinoamericano y continuaban comportándose como si la ALALC no existiera, tratando a los países individualmente y no como un todo, y apoyando y negociando proyectos que se oponían a los proyectos de la ALALC o que implicaban duplicaciones innecesarias de los mismos.

El trasfondo de esta actitud ambivalente de Estados Unidos fue su temor a perder su poder político y económico en el

continente, y el orden existente de corte imperialista, sin generar recelos en los países latinoamericanos.

No obstante, en la medida en que Estados Unidos apoyó más a la ALALC, los latinoamericanos se volvieron más recelosos de que la integración sirviera a este país como un medio de explotación del subcontinente. Lo irónico de esta situación fue que cuando Estados Unidos no apoyó a la ALALC, fue severamente criticado por América Latina y cuando cambió su actitud, el proceso de integración se hizo sospechoso para muchos nacionalistas.

Estados Unidos al temer la nacionalización de inversiones atractivas como petróleo, minería, ferrocarriles y servicios públicos, comenzó a establecer subsidiarias en el subcontinente que traspasaron los límites nacionales y fueron protegidas por los altos aranceles latinoamericanos.

El poderío de estas subsidiarias (223) preocupó a América Latina que temió que las inversiones amenazaran su desarrollo autónomo, al mismo tiempo que los empresarios locales declararon que no podían competir con empresas estadounidenses que no tenían que inquietarse de reservas, de crédito, y de técnicas de promoción, producción y distribución.

(223) Las empresas estadounidenses dieron empleo a 1.5 millones de trabajadores, produjeron una décima parte de la producción total de mercancías, pagaron una quinta parte de los impuestos y fueron responsables de un tercio de las exportaciones latinoamericanas.

Este recelo se incrementó cuando se hizo patente que los acuerdos de complementación beneficiaban a firmas estadounidenses como IBM e ITT. La primera de éstas, era el mayor exportador de manufacturas de Argentina y Brasil. Otras empresas, con base en estos acuerdos de complementación, como la Olivetti, Mercedes Benz, Pirelli, Singer y Bush, exportaban desde Brasil a otros países Miembros de la Asociación; tales ventas de las multinacionales representaron aproximadamente el 71% de sus exportaciones hacia la zona, en tanto que las empresas brasileñas se concentraron en los mercados nacionales.

Ello se debió a que los Estados Unidos estuvieron en mejores condiciones y capacidad de sacar mayores ventajas de las oportunidades de la Asociación que las empresas nacionales.

El cúmulo de inquietudes y temores a la empresa privada extranjera destruyó paulatinamente la legitimidad ideológica de la Asociación y constituyó un obstáculo al progreso, al reducir los compromisos de los países en relación con la integración económica.

6.2.4. Instituciones Inadecuadas y Compromisos Limitados de las Partes Contratantes.

Otros dos factores negativos que influyeron en la paralización de la Asociación y que estuvieron íntimamente relacionados fueron: la falta de instituciones adecuadas y los compromisos tan limitados asumidos por las Partes Contratantes.

La carencia de una real agudeza comunitaria, tanto a nivel nacional como regional, aunada a un impulso del nacionalismo extremo en los países latinoamericanos, fueron el fundamento de que los Gobiernos Miembros no crearan un conjunto de instituciones más homogéneo y sólido.

La inestabilidad de las instituciones de la ALALC se vio claramente reflejada en las cuotas presupuestarias nacionales. Las contribuciones al presupuesto de la Asociación estuvieron integradas en las siguientes proporciones: Argentina el 21.3%; Brasil el 21.3%; México el 21.3%; Venezuela el 9.9%; Colombia el 8.05%; Chile el 8.05%; Perú el 3.1%; Uruguay el 3.1%; Ecuador el 1.3%; Paraguay el 1.3%; y Bolivia el 1.3%. El presupuesto fue de 1'150,000 dólares en 1968 y de 1'297,000 dólares a mediados de la década de los setenta, pese a todos los estudios requeridos por el Protocolo de Caracas orientados a convencer de la necesidad de contar con mayores recursos.

Adicionalmente, la Secretaría contó con una planilla de recursos humanos de alrededor de 150 personas, de las cuales sólo 30 eran personal técnico.

La insuficiencia de condiciones óptimas propició que la ALALC no pudiera adquirir las características institucionales de prestigio y legitimidad, la iniciativa y el dominio de la técnica tan necesarias para elevar el interés común.

Paralelamente a estas limitantes económicas, ninguna de las instituciones de la ALALC poseyó el menor grado de autoridad

supranacional, ya que un simple voto negativo podía bloquear cualquiera decisión de la organización, por lo que todos los órganos de la Asociación, tratárase del que se tratara, sólo funcionaron como instrumento de vínculo, comunicación y relación entre las Partes Contratantes, sin llegar a ser un mecanismo para concretar un proceso real de toma de decisiones. Esto porque como realidad innegable no se pudo, ni se puede, obligar a ningún país a comprometerse más allá de lo que éste desea.

La ALALC sólo desarrolló un estilo muy peculiar de toma de decisiones, en el que los representantes técnicos y políticos prefirieron soluciones elásticas que, más que reforzar e impulsar, debilitaron la esencia misma de la integración. Dichas soluciones, como el Protocolo de Caracas, llegaron a registrarse porque cada Gobierno Miembro conocía su debilidad económica y política respecto a sus vecinos y trató de introducir salvaguardas protectoras, mismas que en muchos casos fueron más numerosas que los acuerdos.

Se observó que cuando los países no podían promover individualmente una iniciativa, y llegar así a la toma de decisiones, se unían temporal y estratégicamente a otras Partes Contratantes, para resolver problemas coyunturales y no para atender problemas comunes de corto o largo plazos.

La quiebra de las instituciones fue patente cuando en 1975 la Asociación nombró al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores como autoridad máxima y, pese a que ya se habían dado

reuniones de ministros con anterioridad, como Consejo nunca llegó a reunirse.

Otra problemática institucional de la Asociación estuvo relacionada con la escasa y mala vinculación que se estableció entre los órganos de la ALALC, intergubernamentales o técnicos, y las administraciones nacionales y, en general, con todos los mecanismos a través de los cuales se canalizó la acción de los agentes económicos que intervinieron en el proceso integracionista.

La relación entre los órganos de la Asociación con las administraciones nacionales se mantuvo mediante las Representaciones Permanentes, siendo que éstas no tenían una consistencia como negociadoras de los mecanismos operativos y ante la carencia de ésta, tampoco se abrió una medida de contacto directo entre los primeros y las segundas.

Los nexos entre los agentes económicos y los órganos de la ALALC no fueron sostenidos ni permanentes, actuando éstos últimos en función de los planteamientos de los primeros o dejando de utilizarlos como elemento de consulta. (224)

Estas modalidades de actuación de la Asociación propiciaron su debilitamiento como organismo catalizador del proceso de integración, careciendo de agilidad de acción,

(224) La Reestructuración de la ALALC: Consideraciones Generales. Revista Integración Latinoamericana del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL. p. 136.

reduciendo sus actividades a protocolo diplomático y apartándose de su función principal que era la de asumir un papel activo de vínculo con los agentes económicos, tanto gubernamentales como privados, no sólo a nivel consultivo, sino para inducir en forma directa su actuación dentro del marco operativo del sistema.

La debilidad de las instituciones de la ALALC no sólo significó que la organización no pudiera cumplir con sus propósitos, sino que tampoco pudo realizar otras tareas. Por ejemplo, los esfuerzos y posibilidades para que la Asociación tuviera una participación activa como organismo representante ante terceros, y fuera un medio para coordinar las políticas económicas exteriores de los Estados Miembros y negociar como bloque ante la Comunidad Económica Europea, la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, UNCTAD, los Estados Unidos o cualquier otro grupo o país, fracasaron.

Como ya se mencionó, esto provocó el aislamiento de la ALALC frente a otros bloques económicos y los países negociaron individualmente, restándole fuerza a su posición, la cual hubiera estado fortalecida si se hubiera presentado en conjunto y hecho sentir el peso de una acción coordinada y efectiva. En vez de haber sido la ALALC, en la década de los sesenta, los países de América Latina utilizaron a la CEPAL y en la de los setenta al Sistema Económico Latinoamericano, SELA, como foros y voceros.

Las instituciones inadecuadas de la Asociación no se dieron per se o sólo por el esquema instituido por el Tratado de

Montevideo. La estructura institucional-administrativa creada por las Partes Contratantes indicó también el grado de compromiso de éstas hacia la ALALC, grado que desde un principio fue limitado, dejándolo así, como lo evidenció el hecho de que el nivel nunca aumentó de manera significativa.

Los Gobiernos involucrados en el proceso de integración presentaban en aquel momento una característica poco favorable a este proceso: estaban conformados por grupos que habían llegado al poder violentamente y sin contar con una sólida representación popular. En estas circunstancias, las soluciones o prioridades que prevalecían eran provisionales y de autoafirmación nacionalista, y las acciones estaban orientadas a los problemas originados por su eventualidad y cortedad en el poder.

En estas condiciones, un determinado Gobierno latinoamericano encontró dificultades para negociar con otro en situaciones en que una o ambas partes derivaban sus mandatos negociadores de manos de un sector minoritario. Una base débil de esta índole representó inestabilidad, ya que un Gobierno con tal debilidad podía ser sustituido fácilmente por otro que descansara sobre una base igualmente débil. Teniendo en cuenta esto, fue obvio que no se diera una continuidad política.

Dicha inseguridad y carencia de continuidad política fue considerada en las negociaciones y, en consecuencia, el enfoque solió desplazarse hacia el corto plazo, clima en el cual la

integración no pudo, ni puede, prosperar por ser un proceso a largo plazo.

Esta situación también afectó en el sentido de que no se dio una coordinación de los planes de desarrollo industrial y menos aún políticas comunes o acuerdos sobre temas como inversión extranjera, transporte, agricultura, balanza de pagos y programación-planeación regional. En estos tópicos no se llegó a ningún acuerdo y, en consecuencia, el proceder de la ALALC siempre estuvo ligado al éxito del comercio intrarregional, ya que sus instituciones fueron reducidas a ser un aparato para vigilar la reducción de las barreras comerciales.

Asimismo, el común denominador en que coincidieron las Partes Contratantes y la Asociación, aunque mínimamente, fue en la necesidad de incrementar las transacciones comerciales.

En este marco, la falta de poder de la estructura central y de las instituciones de la ALALC no fue accidental sino esencial, debido a que únicamente los Gobiernos que tenían dominio suficiente y apoyo popular dentro de su territorio estaban en condiciones de proveer a la entidad latinoamericana de la autoridad que requería.

Al igual que los sectores productivos público y privado no aceptaron correr riesgos comerciales, la inoperatividad de las instituciones también fue resultado de que los países Miembros no aceptaron los riesgos políticos involucrados en el aumento de la autoridad de tales instituciones, sin tomar en cuenta que todo

proceso de integración significa que las naciones renuncien a conducir ciertos asuntos internos y externos en forma independiente para adoptar decisiones conjuntas e para transferir a una alta autoridad la facultad de decidir en aras del bien común.

Cada nación Miembro protegió su punto de vista nacionalista y no mostró interés en suministrar a las Partes Contratantes restantes de los recursos y la autoridad independiente que permitieran promover y diseñar una perspectiva regional.

La tendencia a resolver problemas de índole interno, tanto económicos como de estabilidad política, alejó a los Gobiernos Miembros de asignarle a la Asociación un destacado lugar. Situación que se mostró al no incorporar el tema de la integración como estrategia dentro de los planes nacionales de desarrollo, ya que la mayoría de éstos revelaron que la directiva básica estaba orientada al desarrollo nacional con un alto grado de considerar que éste debería sustentarse en vivir con recursos propios sin importar y con un nulo interés por los demás países de la región. Sólo Uruguay, Paraguay y Venezuela tomaban en cuenta esporádicamente en sus programas la existencia de un mercado integrado.

Esto entró en clara contradicción con las múltiples declaraciones y pronunciamientos de los gobernantes de los países de la Asociación en favor del proceso de integración,

reconociendo públicamente las ventajas y los beneficios que les podía dejar, contradicción que no fue eliminada y que en cambio sí propició el estancamiento de la misma y su actuación limitada.

Igualmente de paradójico fue que al mismo tiempo que exaltaban las bondades del esquema de la ALALC, manifestaban su inconformidad por no estar recibiendo ningún provecho ni preferencia en la magnitud que el resto de los países Miembros, atribuyendo incluso a la Asociación los problemas internos, además de que en lugar de ir a las mesas de negociaciones con distintas opciones, teniendo en mente la posibilidad de que fueran complementarias, las conversaciones y las posiciones se convertían rígidas y contrarias.

Las decisiones diplomáticas no dieron paso a las decisiones políticas factibles de concretarse en la realidad socio-económica que debió interesar a todos. Ni en los momentos más difíciles de la Asociación -cuando se presentaron la falta de distribución equitativa de beneficios, la disminución en el otorgamiento de concesiones arancelarias en las listas nacionales y el estancamiento prematuro de las negociaciones de la lista común-, se mostraron iniciativas reales de solución por las Partes Contratantes, evitando resolver las diferencias específicas, y la organización como tal no pudo llegar a conciliar puntos conflictivos de los Miembros. (225)

(225) Sloan, John W. op. cit. p. 53.

La lógica de la integración económica debió tener, y actualmente se requiere, políticas semejantes, coherencia y continuidad, confianza mutua, habilidad para lograr metas cuantitativas y cualitativas, capacidad para establecer compromisos pragmáticos, y fuerza-decisión para hacer sacrificios a corto plazo y obtener ventajas a largo plazo, características que estuvieron ausentes en América Latina.

6.2.5. Ineficiencia del Proceso de Negociaciones de los Mecanismos Operativos.

Los hechos relativos a la evolución de la Asociación, principalmente el desenvolvimiento del otorgamiento de concesiones y del comercio intrarregional expuestos en el Capítulo V, demostraron que los mecanismos operativos y los sistemas de negociación no fueron eficientes y aptos para alcanzar los objetivos fijados por el Tratado de Montevideo: primero una zona de libre comercio, para luego crear un mercado común latinoamericano.

Los instrumentos operativos previstos presentaron: incapacidad para aprovechar mejor y de una manera más óptima las potencialidades reales de cooperación y desarrollo entre los Gobiernos Miembros; pasividad por no generar actividades novedosas y poco conducentes a un mayor intercambio; e ineficacia

para compensar los desequilibrios y desigualdades entre los países latinoamericanos, acentuándolos aún más. (226)

La falta de habilidad del programa de liberación estuvo sustentada en que éste se compuso de dos elementos: uno de carácter tradicional o no flexible y otro de naturaleza dinámica.

El elemento tradicional se dio por los siguientes componentes: a) un plazo de perfeccionamiento de doce años, ampliado después a diciembre de 1980; b) metas cuantitativas anuales de desgravación arancelaria, convergentes con el período de transición, que primero fueron del 8% y posteriormente del 2.9%; c) igualdad de compromisos para todas las Partes Contratantes, pese a que se establecieron las tres categorías de países; y d) aplicación automática de la cláusula de la nación más favorecida, aunque se dieron excepciones.

El elemento dinámico del programa de liberación se constituyó por la posibilidad de una negociación producto por producto, de tal manera que generara la integración de la lista nacional total o mayoritariamente diferente a las restantes de los otros Gobiernos Miembros.

Se trató en la práctica de un esquema de negociación bilateral, que se multilateralizó para cada Estado participante con respecto a los demás, simplemente vía la sumatoria de las negociaciones bilaterales. Aquí, la cláusula de la nación más

(226) Arocena, Martín. op. cit. p. 11; y Casas González, Antonio. op. cit. p. 14 y 19.

favorecida comprendió únicamente a los beneficios otorgados por cada Parte Contratante a las restantes, con la adecuada compensación, y no se aplicó al conjunto de los productos objeto de negociación, como hubiera sido el caso si ésta se hubiera basado en la reducción o eliminación de gravámenes de productos idénticos para la totalidad de los Gobiernos Miembros.

Es decir, como cada lista nacional contenía productos y desgravaciones arancelarias diferentes a las restantes listas nacionales, no se dio una uniformidad de reducciones de aranceles para los productos.

En otras palabras, las concesiones individuales eran aplicables a todos los otros países Miembros de la ALALC en aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, en donde por ejemplo cada Parte Contratante -partiendo del hecho que elaboraba el producto- podía exportar tubos de hierro a Argentina y gozar de las mismas ventajas arancelarias que Argentina concedía a Paraguay. Sin embargo, esto no significaba que cualquier otro país signatario debiera conceder en su lista nacional una franquicia similar para el mismo producto.

Teniendo en cuenta los elementos rígido y dinámico del programa de liberación, a continuación se explicará el porque las características del dinámico no atenuaron ni coadyuvaron a hacer flexible la rigidez del modelo tradicional.

Atendiendo a las condiciones generales descritas en el análisis de la falta de homogeneidad en el desarrollo económico

de los países Miembros, el sistema de negociaciones producto por producto diferenciado para cada país estaba condenado a un dinamismo muy escaso y más que contribuir a minimizar los problemas surgidos por los elementos inflexibles, agravó las dificultades para aplicarlos.

Una negociación producto por producto suponía que los once Gobiernos Miembros debían tener una estructura industrial diversificada, característica que no se cumplió en los países de la región dados los desniveles económicos.

En estas circunstancias, a medida que avanzó el proceso de liberación, los países con una economía industrial limitada, incluyendo a los de menor desarrollo económico relativo y de mercado insuficiente, se toparon con que carecían de oportunidades reales para incluir nuevos productos en sus solicitudes de reducciones arancelarias a los demás Estados Miembros.

Ello condujo a una situación prácticamente de desigualdad, como consecuencia de que coexistieron países con oportunidades de negociar dada su estructura productiva diversificada y países con una capacidad menor teniendo que limitar sus concesiones al nivel determinado por la dimensión de su estructura industrial. Aquí se da una ecuación proporcionalmente directa: a mayor estructura industrial mayores concesiones y a menor estructura industrial menores concesiones.

La paralización de las negociaciones entonces se debió a que varios países, si no es que la mayoría, estaban en las primeras etapas del proceso de industrialización. Llevar adelante el programa de liberación en tales condiciones implicó conferir oportunidades para bienes efectivamente producidos por los otros Estados participantes, y recibir concesiones que carecían de valor práctico ante la insuficiencia de su estructura industrial.

Es por ello que al principio se creó la apariencia de avanzar rápidamente hacia la desgravación arancelaria cuando se negociaron productos que tenían poco o ningún movimiento comercial tanto en los países más desarrollados como en los de menor desarrollo. Estos avances fueron ficticios, puesto que en el momento en que se tuvieron que negociar productos susceptibles de transacciones, sobre todo de los países más desarrollados de la región hacia los menos desarrollados, el proceso se contrajo.

Analizado esto, el proceso multilateral del programa de liberación tendió a agudizar el fenómeno limitativo del esquema desgravatorio, ya que se trató no de negociaciones multilaterales sino de una extensión multilateral de las negociaciones bilaterales.

La mezcla de un mecanismo de negociación producto por producto con una negociación bilateral, multilateralizada parcialmente, generó una estructura para el proceso desgravatorio

cuya dinámica fluctuaba en función del dinamismo seguido por los países de menor desarrollo industrial.

De tal forma, el elemento flexible del programa de liberación no sólo no propició aminorar los efectos de la rigidez del Tratado de Montevideo, sino que por su misma naturaleza negociadora minimizó el proceso desgravatorio conforme al ritmo impuesto por las dificultades de los países para asumir sus compromisos de abolición de las barreras arancelarias por las insuficiencias cuantitativas y cualitativas de sus estructuras productivas.

Mientras que en situaciones normales de igualdad económica el proceso desgravatorio suscita efectos positivos para continuar consolidando tal proceso, en América Latina cuyas bases económicas divergieron, éste fue induciendo fenómenos acumulativos negativos, creando condiciones poco propicias y más contrarias a la consolidación y ampliación del proceso desgravatorio.

La aplicación de un programa de liberación como el descrito sobre naciones con condiciones económicas heterogéneas tendió a disgregar a los participantes, surgiendo por ejemplo el Pacto Andino, y a propiciar tendencias de represión sobre el factor liberatorio, acentuando las medidas proteccionistas de índole no arancelario, debido a los elevados riesgos que representaba para los Estados involucrarse en su estructura económica.

Rigiendo una ley de efectos acumulativos negativos del proceso de liberación, tanto en el ámbito económico como en el político, el resultado ineludible de la contradicción entre el sistema integracionista y la realidad económica fue la liquidación de tal sistema, del que sólo subsistió y quedó la retórica y el lenguaje, escapándose su contenido real. (227)

De lo anterior se desprende que existió una oposición radical de esencia entre el programa de liberación estipulado por el Tratado de Montevideo 1960 y la realidad económica concreta de los países llamados a integrarse en la ALALC. Esta controversia se configuró a su vez de dos oposiciones fundamentales.

La primera estuvo relacionada con el hecho de que las economías de los países Miembros no podían ser unificadas en una zona de libre comercio, o en cualquiera esquema integracionista, bajo la protección de un único proceso desgravatorio obligatorio para toda la región, pues tales economías poseían la peculiaridad de que sus rasgos heterogéneos eran más importantes en dimensión y profundidad que los homogéneos.

La segunda se refirió a que al contar con un único esquema de liberación obligatorio para América Latina, más bien acorde para países desarrollados y más homogéneos, éste perdió las bases de sustentación cuando pretendió aplicarse sobre economías en vías de desarrollo.

(227) García Martínez, Carlos. op. cit. p. 24.

Las contradicciones también quedaron constatadas en el Protocolo de Caracas, por el cual cesó de funcionar el programa de liberación establecido en el Tratado de Montevideo, por lo que se refirió tanto a la conformación de las listas nacionales y de la lista común como a las reducciones arancelarias.

Tal cesación quedó plasmada en el Protocolo de Caracas al abrir posibilidades de que los países signatarios se desligaran de las obligaciones de la desgravación fijada por el propio instrumento jurídico.

A los países de menor desarrollo económico relativo se les permitió declinar en el cumplimiento de tales compromisos cuando se redactó en el texto que "concederían dichas reducciones de gravámenes en términos compatibles con su situación". (228)

En relación con el resto de los Gobiernos Miembros, el texto fue permisivo para no ejecutar las obligaciones desgravatorias al declarar que "en caso de que alguna Parte Contratante tuviera serias dificultades para cumplir con el porcentaje del 2.9%, podría conceder reducciones de gravámenes en condiciones que le fueran favorables, procurando alcanzar el porcentaje de reducción antes indicado...La Parte Contratante que deseara acogerse al régimen de excepción señalado...debía ponerlo en conocimiento del Comité Ejecutivo Permanente...". (229)

(228) Protocolo de Caracas. op. cit.

(229) *Ibidem*.

Esto constituyó prácticamente la institucionalización de la abdicación voluntaria de los países participantes de llevar a cabo un programa de liberación cuyos objetivos en materia de reducción arancelaria fueron muy disminuidos con respecto a lo estipulado en el Tratado de Montevideo.

El Protocolo de Caracas enterró legal y jurídicamente el programa de liberación original de la ALALC y las metas desgravatorias instituidas, al reducir a una expresión de buena voluntad lo que fue un tratado internacional de cumplimiento obligatorio.

Pese a los intentos ulteriores de ajustar o reorientar los mecanismos operativos de la ALALC, caracterizados más bien por ser aislados y parciales, éstos fracasaron al no haber estado motivados por una evaluación integral del esquema y de la realidad económica de la región ni por un programa basado en una lista de los requerimientos fundamentales del organismo que fuera determinada por el consenso de los involucrados.

Esto se debió, como ya se mencionó, a que los mecanismos operativos no presentaron una adecuada flexibilidad funcional que facilitara el desarrollo de la cooperación entre los países Miembros; establecieron compromisos rígidos y fijos de orden cuantitativo y temporal de cumplimiento incierto y problemático, en vez de haber adoptado aportes modestos que proporcionaran una base más coherente para un proceso de ajustes periódicos, no sujeto a obligaciones cuantitativas; registraron una clara

ausencia de vinculación multilateral de las negociaciones propiamente bilaterales; y no fijaron un procedimiento o canales ágiles de cooperación entre grupos y pares de países que permitieran encauzar las acciones parciales al cumplimiento de los objetivos comunes de integración regional. (230)

6.2.5.1. Especificidades de los Instrumentos Operativos.

En el caso de las listas nacionales, que fueron los instrumentos de mayor relevancia, se aplicaron los postulados del punto anterior, lo que significó que las negociaciones para su conformación se hicieron por pares de países, o sea bilateralmente, sobre la base de producto por producto, con reducciones arancelarias anuales del 8% con respecto a los gravámenes de las importaciones de mercancías similares provenientes de terceros países, cuestión última que estableció el margen de preferencia intrarregional. Una vez agotado el proceso bipartita se procedió a la apreciación multilateral, que en realidad no fue una negociación de carácter multilateral, sino la suma de las concesiones bilaterales.

Este sistema de las listas nacionales fue poco operativo debido a que el resultado positivo esperado y deseado tendió a reducirse en vista de que las Partes Contratantes tenían que

(230) ALALC: El Programa de Liberación Comercial y su Relación con la Estructura y las Tendencias del Comercio Zonal.
op. cit. p. 68.

ponerse de acuerdo bilateralmente sobre todos los productos, ya que cada una de ellas realizaba diez negociaciones bilaterales, además de que tal sistema estuvo inspirado en un viejo esquema de negociaciones producto por producto impuesto por el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, AGAAC o GATT -que incluso para aquel tiempo el propio GATT propuso abandonar- simplemente reforzado por un compromiso sobre la cifra de comercio concesionado, que no se cumplió en la práctica. (231)

Este procedimiento, que incluso fue denominado micronegociaciones por su complejidad y detalle del método empleado, constituyó un gran freno para el avance de la formación de la zona de libre comercio. La experiencia dejó constancia que negociar producto por producto, en el caso de mercaderías relevantes para el comercio, llevó a que las negociaciones se frustraran, los minúsculos intereses creados prevalecieron y los intereses generales resultaran ahogados por el interés particular. (232)

Las listas nacionales se vieron complicadas por otros varios factores. Primero, el hecho de que cada Parte Contratante tuviera su propia lista nacional y que cada una de éstas variara considerablemente por lo que hacía tanto a productos incluidos como a concesiones, generó que hasta que se liberara lo esencial

(231) Tamames, Ramón. op. cit. p. 257.

(232) El Futuro de la ALALC. Revista Integración Latinoamericana del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL. p. 3.

de las transacciones comerciales, o sea, hasta que se llegara a la situación de libre comercio, no habría aranceles comunes respecto a cualquier producto involucrado en el comercio intrarregional.

Segundo, la reducción de aranceles fue obligatoria sólo para aquellos productos que se comerciaban en ese momento, para el comercio existente, además de que los países tendieron a iniciar la liberación y a limitarla a los productos que representaban menor dificultad, sin tocar sectores delicados como por ejemplo textiles, alimentos y acero. Sin embargo, no se exigió que las Partes Contratantes rebajaran mutuamente sus aranceles para aquellos productos que eran importados de países no miembros de la ALALC, aunque entre ellos mismos todavía no se comerciaban, lo cual debió de darse a fin de que cuando algún o algunos Gobiernos Miembros adquirieran tales mercancías ya contaran con franquicias.

Tercero, los Estados participantes estuvieron en libertad de cambiar sus aranceles sobre productos importados de países no miembros, producidos y concesionados también en la región, situación que afectó el nivel del margen de preferencia. Igualmente, si se daban reducciones arancelarias a productos importados de extrazona, aun cuando éstos no se intercambiaran o produjeran en la región, las perspectivas de un margen de preferencia se veían afectadas. Esta amenaza latente inhibió a los empresarios de la zona de tratar de sacar ventajas de una concesión acordada con los países.

Cuarto, las rebajas arancelarias de las listas nacionales podían ser anuladas o reemplazadas por una concesión equivalente sobre algún otro producto, lo que demostró la falta de certidumbre de las mismas.

Quinto, el proceso de liberación se caracterizó por la imposibilidad de negociar con la carencia de la voluntad política necesaria para hacerlo, ya que cualquier método integracionista exige y requiere de un apoyo político sólido y constante. Con ello, se vieron los compromisos limitados de los países Miembros con respecto a la ALALC y su compromiso ilimitado de mantener su propia soberanía. (233)

Por lo que respecta a la lista común, este mecanismo fue menos complicado que el de las listas nacionales, pero sus logros fueron aún menores. El Tratado de Montevideo estipuló que cada tres años todas las Partes Contratantes iniciaran negociaciones multilaterales para aceptar unánimemente la lista común, incluyendo en cada trienio el 25% de los productos del comercio existente, para llegar a liberar el 100% o lo esencial de éste.

Los productos incorporados en la lista común debían estar completamente libres de aranceles al final de los doce años del período de transición, quedando exentos así de cualquier tipo de barreras arancelarias y circunstanciales. No obstante, tal inclusión de mercancías no significaba la obligación de que la liberación se produjera de inmediato o durante el período, sino

(233) Cortés Guzmán, Armando. op. cit. p. 88.

que era simplemente una garantía de que al final del lapso transitorio se cumpliría y pondría en práctica de modo efectivo.

La lista común no sólo no podía entrar en vigor hasta la finalización del período de transición, sino que, pese a que las concesiones eran irrevocables al no permitirse hacerles modificación alguna, se registraron cláusulas de salvaguarda que permitieron imponer suspensiones a fin de que los Gobiernos Miembros tomaran medidas para normalizar el comercio de ciertos productos, principalmente agrícolas, incluidas en la lista si ello era necesario para evitar problemas económicos internos.

Las mercancías de la lista común podían o no estar en las listas nacionales, lo que de entrada presentó una clara contradicción, debido a que el objetivo de ambas era hacer reducciones arancelarias sustanciales para el comercio que se generaba entre las Partes Contratantes, por lo que debió haberse dado una armonización o por lo menos una similitud aunque fuera mínima de los productos integrantes de los dos mecanismos operativos.

La falta de flexibilidad, efectividad y operatividad de la lista común quedó más que demostrada cuando sólo se pudo avanzar en el primer tramo de su negociación, es decir, cuando únicamente se incorporó el 25% de los productos del comercio existente tres años después de haberse puesto en vigencia el Tratado, lo que estuvo muy alejado de la meta originalmente acordada de alcanzar la liberación del 100% o de lo esencial del comercio.

En cuanto a los acuerdos de complementación industrial, éstos fueron concebidos durante todo el proceso como mecanismos auxiliares del programa de liberación comercial de la Asociación, aun cuando en la práctica constituyeron el único eje de las negociaciones y pasaron a convertirse en los instrumentos principales frente al total congelamiento de la ejecución de dicho programa, en los que dos o más Partes Contratantes establecían un régimen arancelario especial y preferencial para el intercambio de productos de una determinada rama industrial, sin aplicar la cláusula de la nación más favorecida.

Las fallas más importantes de que adolecieron los acuerdos de complementación fueron las que se describen a continuación.

Primera, por ser mecanismos auxiliares no se les concedió la relevancia que se les debió de haber dado como instrumentos motores del proceso integracionista, además de que la condición de transitoriedad al estar sujetos y vigentes sólo hasta el final del período de transición limitó de sobre manera su actuación.

Segunda, no conllevaron a una efectiva complementación entre las economías de la región, sino que fueron simples mecanismos de desgravación arancelaria utilizados en la mayoría de los casos por empresas transnacionales con subsidiarias en los países signatarios.

Tercera, estuvieron caracterizados por la inexistencia de compromisos ciertos y efectivos para lograr el desarrollo de procesos integracionistas reales a nivel industrial, que

programa de cooperación económica, incluyendo la colaboración en materia de asistencia comercial, industrial, financiera, técnica y científica.

Sexta, carecieron del contenido integrador propio de este tipo de mecanismos, sin dotarlos de permanencia y flexibilidad, de manera tal que facilitaran el desarrollo de la complementación productiva y de una cooperación más amplia entre las economías involucradas.

Séptima, estuvieron limitados al ámbito de un sector industrial determinado, lo que introdujo una severa restricción en la práctica, dada la interdependencia, incluso tecnológica, de los procesos productivos. En los hechos todo acuerdo de carácter rigurosamente sectorial afectó e involucró, igual que sucede en la actualidad, a otros sectores no comprendidos en el acuerdo de que se tratara, pero que se vieron directamente involucrados por el acuerdo que se concretó. Esto generó oposiciones importantes entre los sectores e inhibió a los Gobiernos Miembros a aceptar proposiciones más audaces, amplias y profundas, debido a la resistencia de quienes se sintieron perjudicados por los arreglos de otros sectores en los que ellos no intervinieron.

Octava, fueron negociados por los propios sectores económicos interesados, lo que si bien ofreció ventajas por contar con la experiencia insustituible de los protagonistas, tuvo la limitante de que difícilmente se puede avanzar en un proceso integracionista en forma decisiva cuando los alcances y

los programas de liberación se diseñan por los mismos participantes involucrados directamente en el proceso económico, dados los riesgos implícitos y que no estaban dispuestos a correr.

Novena, tuvieron un logro escaso, ya que el temor a la competencia, basado en la diversidad de condiciones económicas de la región, se erigió en factor determinante que prevaleció en las negociaciones y terminó por reducir todas las deliberaciones a un acuerdo comercial o a la especialización dictada por las corporaciones transnacionales, restringiendo así la amplitud y la intensidad del campo de acción que debieron tener los acuerdos de complementación.

Así, estos acuerdos experimentaron un conjunto de limitaciones que probablemente nacieron más que nada del hecho de ser considerados como mecanismos auxiliares del programa de liberación o como componentes marginales, por lo que presentaron una indecisión o timidez de estructura que no se compaginó con su real potencialidad, además de que no contribuyeron al equilibrio operativo global del sistema, al aprovechamiento del potencial de cooperación y, para el caso de los países de menor desarrollo económico relativo, a facilitar el cumplimiento de sus objetivos nacionales de desarrollo y a fortalecer su capacidad de avance en la integración regional.

6.2.6. Falta de Apoyo Efectivo a Países de Menor Desarrollo Económico Relativo.

La clasificación de los países Miembros de la Asociación en tres categorías demostró que éstos estuvieron conscientes de que no había una homogeneidad económica y que, por tanto, era necesario dar un tratamiento especial y preferencial a los países de menor desarrollo económico relativo.

Sin embargo, las insuficiencias estructurales de sus economías impidieron que los países de menor desarrollo económico relativo aprovecharan los mecanismos operativos previstos en su favor, especialmente las listas de ventajas no extensivas, de las cuales a pesar de haberse incluido 7,671 concesiones arancelarias en su beneficio, sólo lograron la utilización de un porcentaje inferior al 4%, con excepción de Uruguay que las empleó en una proporción ligeramente superior al 20%.

Por esta misma razón, no estuvieron en condiciones de participar en los acuerdos de complementación, cuyas franquicias eran automáticamente extensivas a estos países, sin necesidad de haberlos signado y sin efectuar compensación alguna, ni en posibilidades de recurrir a las rebajas arancelarias de las listas nacionales para incrementar su concurrencia en el proceso de integración.

Aun cuando a texto expreso del Tratado de Montevideo se definieron acciones en favor de los países de menor desarrollo

económico relativo, la experiencia constató que el tener un programa de liberación único no benefició en nada a estas naciones, ya que, por una parte, la aplicación de un instrumento para países con desniveles económicos generó desequilibrios en las ventajas de la Asociación, quedando favorecidos los más desarrollados y, por otra, la sola extensión de concesiones no bastó, y no bastará, para que los países más pequeños fueran más partícipes y beneficiados del proceso integracionista. No fue, ni es, funcional ni operativo ni realista que se les otorgaran franquicias para bienes que ellos no producían, por lo que su extensión careció de sustento.

Así, tanto las herramientas diseñadas para los países de menor desarrollo económico relativo como las que no estuvieron conformadas para ellos pero a las que tenían acceso automático, no fueron lo suficientemente estables, eficientes y capaces para impulsar la aceleración del desarrollo económico de economías menos diversificadas, ya que si bien se dio la cooperación a escala multilateral y bilateral aunque limitada, dentro de la cual las preferencias comerciales fueron un componente importante, era necesario que estuviera acompañada de apoyos más consistentes, como por ejemplo colaboración comercial, económica y financiera, para la consecución de sus objetivos nacionales de desarrollo y su articulación equitativa dentro del conjunto regional. (234)

(234) Ver lo que sobre países de menor desarrollo económico relativo está expuesto en el punto 5.1.3. del Capítulo V de este trabajo.

Estos países de pequeña dimensión no pudieron realizar el esfuerzo que se requería a nivel nacional para poder aprovechar las concesiones que se les otorgaron, impulsar sus exportaciones y abrir nuevas industrias.

6.2.7. Erosión de los Márgenes de Preferencia.

En el momento en que se daban las negociaciones para conformar cualesquiera de los instrumentos operativos establecidos por el Tratado de Montevideo se tenían que considerar e incorporar preferencias a los productos originarios de la zona en relación con los importados de fuera de la región.

Estas preferencias podían verse afectadas ya sea por modificaciones en las concesiones arancelarias o por reducciones a los gravámenes de mercancías provenientes de países de extrazona, que estaban incluidas en los mecanismos de la Asociación.

Pese a la reglamentación que se dio para mantener el valor de las franquicias y para que en caso de ser alteradas, proceder a su restitución, cada año las Partes Contratantes acrecentaron en forma notable la erosión de los márgenes de preferencia, lo que inhibió y contrajo las perspectivas de un comercio ampliado, y provocó la ineficacia de los mismos. (235)

(235) Ver lo que sobre márgenes de preferencia se expuso en el punto 5.1.5. del Capítulo V de este trabajo.

6.2.8. Obstáculos Geográficos y de Infraestructura.

El vasto territorio de los países Miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y las escasas comunicaciones constituyeron un problema de gran relevancia para la integración de la región, a lo cual se aunaron los esfuerzos limitados de las Partes Contratantes para fijar y llevar a cabo proyectos de infraestructura orientados a tener mejores medios de comunicación, tanto aéreos como terrestres y marítimos.

Adicionalmente a la imposibilidad de influir sobre la realidad geográfica, las naciones latinoamericanas por ser países en desarrollo tuvieron muy pocos o nulos elementos para salvar estos obstáculos, dado que no pudieron cubrir el cuantioso costo de una infraestructura tan necesaria para comunicarse interna y externamente, y para funcionar de acuerdo a planes e intereses comunes.

Por ejemplo, México estaba, y está, aislado por carretera de los demás países Miembros de la ALALC, limitante que representó una dificultad para unificar el transporte por carretera en la zona. En cuanto a las líneas aéreas, se dio una gran influencia extranjera, aunque los Gobiernos de la Asociación tenían por cuestión de soberanía su propia línea aérea, independientemente de los costos tan elevados que esto ocasionó. Por lo que respecta a las cuestiones marítimas, las capitales de las naciones signatarias del Tratado se orientaron hacia el mar, dejando de lado la no utilidad económica que esto generaba, y

demostrando que las transacciones con terceros países, principalmente con los desarrollados, eran lo más importante.

Paralelamente, existieron fenómenos cuyos efectos impidieron que las economías nacionales se integraran a nivel interno y regional, entre los que destacaron los siguientes.

1. El desconocimiento de sus recursos naturales, careciendo por ello de un inventario de reservas mineras y marinas; y la falta de conocimiento de la estructura de los suelos y del subsuelo, por citar algunos ejemplos.

2. La explotación irracional de los recursos naturales que se conocían, y la coexistencia de métodos modernos que implicaron desperdicios y saqueo con otros atrasados.

3. Las diferencias registradas en la densidad de población, al darse concentraciones óptimas en lugares estratégicos y grandes espacios abandonados, además de los movimientos descompensadores del campo a las ciudades.

4. La existencia de zonas de violencia y opresión dentro de los países latinoamericanos, entre razas y grupos sociales que estaban totalmente desconectados del centro y del progreso.

5. La concentración de la propiedad territorial tanto en el campo como en la ciudad.

6. La carencia de una red vial suficiente y bien trazada, ya que en muchos países se dio un paralelismo entre las vías

ferroviarias y las carreteras, en vez de haberlas proyectado para caminos y destinos distintos, lo que propició que hubieran zonas completamente incomunicadas y alejadas del desarrollo.

7. La heterogeneidad natural marcada entre las naciones de la región y entre las regiones de cada nación. (236)

El aislamiento geográfico representó, y todavía actualmente representa, un fenómeno de suma importancia en el ámbito nacional y regional, y más aún si se tienen pretensiones de integración.

Las Partes Contratantes dieron poco impulso a este tipo de proyectos de infraestructura, ya que si no podían lograr la integración territorial nacional, mediante comunicaciones adecuadas, mucho menos se iban a interesar en proyectos de envergadura regional. Aquí, al igual que en otros rubros, prevaleció el interés nacional sobre los intereses y el bien comunitarios.

Así, el primer intento de integración de América Latina, a través de la ALALC, tropezó con una notoria incomunicación de los países, hasta el grado de practicar el transporte indirecto de mercancías entre dos puntos de la Asociación, con una escala intermedia fuera del continente.

(236) Cortés Guzmán, Armando. op. cit. p. 71.

6.2.9. Carencia de Proyectos Conjuntos de Cooperación. (237)

Si bien, como ya se mencionó en el apartado de las experiencias positivas, la Asociación coadyuvó a que se efectuaran y se avanzara en gran proporción en la ejecución de proyectos bilaterales en distintos campos, vía los contactos entre los Gobiernos y los empresarios, faltó mucho por hacer.

Es lamentable comprobar que uno de los aspectos que mayor impulso da a la integración no estuvo claramente definido, recogido y promovido por los mecanismos institucionales de la ALALC, es decir, la promoción y puesta en marcha de proyectos y empresas conjuntos entre dos o más países Miembros. Aunque algunos instrumentos, como los acuerdos de complementación y los acuerdos subregionales, además de los organismos de desarrollo regionales, estimularon y facilitaron el fomento de iniciativas conjuntas, éstas no prosperaron de manera significativa.

La creación de empresas conjuntas latinoamericanas debió ser, es y será, una de las bases más sólidas sobre las cuales se avanza en la integración; cuestión de establecimiento que apareció en la década de los cincuenta en América Latina, si no es que ya entrada la de los sesenta.

(237) Este punto está íntimamente relacionado con el anterior, 6.2.8.

Algunas empresas conjuntas surgieron dentro de la iniciativa privada por motivaciones monetarias y otras inducidas por acciones del sector público, para asegurar el abastecimiento de ciertos productos, la disponibilidad de materias primas o el acceso a determinados servicios. Estas empresas estuvieron estimuladas por situaciones como mejores comunicaciones; búsqueda de economías de escala; relaciones financieras estrechas; crear organizaciones regionales de desarrollo; actividades entre cámaras industriales y comerciales; y por otros aspectos ajenos a la ALALC. (238)

Los impedimentos para que proliferaran estas iniciativas conjuntas fueron los siguientes.

- La enorme falta de conocimiento de las iniciativas existentes en un determinado país y de sus perspectivas, por parte de los empresarios de las demás Partes Contratantes.

- El inadecuado sistema de comunicaciones entre los países Miembros de la ALALC.

- La actitud natural y espontánea de rechazo a productos que no provinieran de los países desarrollados.

- La ineficiencia en los mecanismos de pagos o transferencia.

(238) Casas González, Antonio. op. cit. p. 27.

- La falta de normas o experiencia en la venta o transferencia de tecnología.

- El escaso apoyo de los Gobiernos a las iniciativas de sus nacionales.

- La carencia de incentivos e instrumentos singulares de apoyo para la constitución de proyectos conjuntos regionales como por ejemplo exoneraciones tributarias especiales, tratamiento preferencial a los capitales latinoamericanos y financiamientos más atractivos.

- El temor a intensificar y polarizar aún más las diferencias y dependencias, dadas la diversidad en las condiciones económicas de los países de la región y la disparidad en el desarrollo industrial de los mismos.

- A nivel general, la carencia de uniformidad regional de normas industriales, de operación de organismos supervisores de calidad, y de consultas y coordinación constante entre los organismos de financiamiento al desarrollo nacionales.

6.2.10. Desventajas Comerciales.

Los aspectos comerciales están detalladamente considerados en el Capítulo V, por lo que en este apartado sólo se redondearán y generalizarán las ideas ahí expuestas, tomando en cuenta únicamente aquellas cuestiones que se estima fueron nocivas para las Partes Contratantes y para las transacciones comerciales en

el ámbito global, ya que las consecuencias positivas de éstas ya fueron tratadas.

Los resultados del comercio intrarregional registraron desequilibrios cuantitativos y cualitativos. Entre los cuantitativos se encontraban la alta proporción de participación de Argentina, Brasil y México tanto en las exportaciones como en las importaciones intrarregionales, de cuya vinculación se desprendió que acumularon con demasiada frecuencia saldos de comercio superavitarios, saldo positivo que también observó Venezuela por la venta de hidrocarburos; y la concurrencia muy variada e irregular de las restantes Partes Contratantes en el comercio de la zona, arrojándose balanzas comerciales generalmente deficitarias para Chile, Paraguay, Perú y Uruguay, y balanzas que oscilaron de lo positivo a lo negativo, como en los casos de Colombia, Ecuador y Bolivia.

Los desequilibrios cualitativos estuvieron conformados por factores como: 1) la estructura de las exportaciones tuvieron diferencias muy marcadas entre los grupos de países; 2) los países de mayor dimensión, relativamente más desarrollados, exportaron una proporción mayor de manufacturas que el resto de los países latinoamericanos; y 3) las ventas de productos manufacturados de los países más desarrollados, a su vez, comprendieron un porcentaje mayor de artículos más complejos, como los metalmecánicos, en tanto que los de menor desarrollo económico relativo apenas accedieron a esta fase exportadora.

La mayoría de los Estados Miembros externó que si no se establecían mecanismos adicionales de compensación y de apoyo a la consecución de los objetivos prioritarios del Tratado de Montevideo, los desequilibrios comerciales cuantitativos y cualitativos podrían acentuarse con el avance de las desgravaciones, debido a que serían aprovechadas igualmente por los grandes, además de afectar en mayor medida la concreción de sus metas de desarrollo.

Esta posición propició la paralización de la actividad negociadora y la concertación de otras salidas auxiliares para negociar al margen de la cláusula de la nación más favorecida, tales como los acuerdos de complementación industrial, y los acuerdos subregionales y bilaterales, concertación que acentuó el estancamiento del programa de liberación.

Al haber inconformidad por los resultados obtenidos, varios países dirigieron sus esfuerzos a identificar una nueva vía que condujera a logros más decididos sobre bases diferentes, lo que culminó, por una parte, en la suscripción de acuerdos de complementación industrial generalmente entre los países más desarrollados y, por la otra, en la constitución del Pacto Andino, involucrando a países de mercado insuficiente y de menor desarrollo económico relativo, cuya orientación principal se sustentó en la programación y planeación de los sectores industriales, y en el establecimiento de un marco preferencial más profundo que el dado en el seno de la ALALC. De este modo, se dio una clara polarización entre los países Miembros de la

Asociación y se conformaron prácticamente dos grupos de naciones, los más desarrollados y los demás.

Mientras que la expansión de las corrientes comerciales intrarregionales mantuvo un ritmo y un comportamiento más regular y dinámico que el observado en el comercio global, la participación del comercio que se canalizó a través de la utilización de las concesiones pactadas dentro de la Asociación declinó de modo alarmante, al incorporarse a las transacciones comerciales un número creciente de productos no negociados ni concesionados y beneficiados al margen de la organización regional, mediante arreglos bilaterales.

La baja proporción de los productos negociados y la alta de los no concesionados en el intercambio zonal puso de manifiesto que el apoyo prestado por los mecanismos nacionales de promoción y desarrollo de las exportaciones produjo efectos similares, o incluso mejores, a los de las preferencias arancelarias. El desenvolvimiento experimentado demostró que en la medida en que los beneficios proporcionados por los servicios permitieron mejorar las condiciones de oferta asegurando por lo menos un mínimo grado de competitividad, se expandió considerablemente el comercio intrarregional que no gozó de las preferencias acordadas dentro de la ALALC.

Por otro lado, las transacciones comerciales entre las Partes Contratantes mostraron una concentración bastante pronunciada en torno a un número reducido de rubros: los

combustibles líquidos y gaseosos representaron alrededor del 20% de las importaciones intrarregionales en 1979; el trigo y demás productos alimenticios ocuparon igualmente un lugar destacado en el intercambio; y la maquinaria no eléctrica y el material de transporte fueron los principales componentes representativos de las manufacturas, y los productos de fundición de hierro y acero lo fueron de las semimanufacturas.

El comercio intrarregional de productos negociados presentó una concentración igual o mayor que la del total de la zona. Exceptuando los combustibles que se intercambiaron al margen de las concesiones de la Asociación y los automotores y sus partes que fueron objeto de negociaciones bilaterales fuera del seno de la ALALC, se registró una coincidencia apreciable en los rubros restantes con el comercio global, coincidencia que año tras año se fue reduciendo dado el crecimiento del intercambio no negociado y la disminución del pactado. (239)

(239) Ver lo que sobre el desarrollo del comercio intrarregional está expuesto en el punto 5.2. del Capítulo V de este trabajo.

CONCLUSIONES.

A lo largo de este trabajo se plantearon conclusiones específicas con relación a cada uno de los temas tratados, por lo que invito al lector a remitirse a cada uno de los Capítulos para tener una visión global de lo acontecido en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, por lo que en este apartado sólo destacaré los puntos que considero de mayor relevancia y que permiten tener una evaluación de sus resultados.

Como tónica general y para el caso que nos ocupa, los países Miembros de la Asociación han compartido a través de su historia problemas estructurales propios de su condición de subdesarrollo, lo cual aunado a su dependencia de los ciclos económicos observados en los países industrializados, ha ocasionado que el crecimiento de sus economías se vea frenado, con las secuelas consecuentes que ello conlleva.

Tal circunstancia motivó que los países latinoamericanos engendraran desde antes de la Segunda Guerra Mundial la posibilidad de establecer un mercado común latinoamericano como alternativa capaz de otorgar una nueva dirección a sus relaciones tendiente a fortalecer los lazos económicos entre ellos mismos, a fin de ser vulnerables en menor medida a los acontecimientos que se presentaran en el escenario internacional.

En este sentido y dado que en la década de 1950 se observaron una tendencia cada vez más rígida y desequilibrada en los términos del intercambio comercial mundial y una baja considerable de las tasas de crecimiento económico de la región, la opción de acercar sus relaciones se vio fortalecida y vigorizada.

Así, el interés por estrechar los vínculos de cooperación entre los países de América Latina data de los años cincuenta, dada la aparición de diversos factores que afectaron el desarrollo económico de dichos países y entre los que podrían mencionarse la creación de la Comunidad Económica Europea, el deterioro en los términos de intercambio, el comercio desleal, el descenso en las exportaciones latinoamericanas hacia Estados Unidos y Europa ocasionado por el término de la Segunda Guerra Mundial, y la contracción del comercio intrarregional, principalmente el de los países sudamericanos.

Con el objeto de superar tal situación, se llevaron a cabo sendas reuniones ministeriales en 1958 y 1959 orientadas a esquematizar un programa de acción y a delimitar los pormenores de la integración, mismas que culminaron con la firma del Tratado de Montevideo 1960, el 18 de febrero, mediante el cual se institucionalizó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC. La ALALC tuvo como finalidad el establecimiento de una zona de libre comercio para de ahí pasar a la conformación de un mercado común latinoamericano, la que se alcanzaría en un período de doce años, como medio para promover el desarrollo económico y

social de América Latina, a través de una área preferencial que comprendía la desgravación arancelaria y la reducción de barreras comerciales que se presentaban como los principales obstáculos del intercambio intrarregional.

Para lograr dicho fin se implantaron diversos instrumentos de negociación tales como la lista común, listas nacionales, listas de ventajas no extensivas, acuerdos de complementación industrial y cláusula de la nación más favorecida, mismos que se revisaron periódicamente.

A nivel general, los primeros años de operación de la Asociación tuvieron un buen funcionamiento por lo que hizo al desarrollo de los mecanismos antes mencionados.

Sin embargo, las negociaciones para avanzar en el otorgamiento de concesiones recíprocas sufrieron un notorio estancamiento a finales de la década de 1960 y a principios de la de 1970, al no incluirse nuevas preferencias para productos en las listas nacionales y al estancarse la elección selectiva de las concesiones. Ello se debió a que una vez que se agotaron las reducciones arancelarias para aquellos artículos que no presentaban conflicto en las negociaciones, como las materias primas, se presentaron resultados muy escasos, incluso casi nulos, en las deliberaciones sobre el comercio de productos manufacturados y semimanufacturados, ya que no todos los países estuvieron dispuestos a ceder concesiones a productos de los demás países Miembros que producían internamente, que eran

considerados estratégicos y que mostraban un alto grado de competitividad en los mercados regional e internacional.

El decremento de las concesiones se vio aún más agravado cuando Bolivia, Colombia, Perú, Ecuador y Chile formaron en 1969 lo que se conoce como Pacto Andino, mediante la suscripción del Acuerdo de Cartagena, como una respuesta de dichos países a los avances y beneficios poco significativos que emanaron de la ALALC. Cabe señalar que Chile se retiró del Pacto y Venezuela ingresó posteriormente.

Como consecuencia de las diversas trabas que engendraron el propio Tratado y los países Miembros de la Asociación, y dado que el plazo fijado para establecer la zona de libre comercio se acercaba, sin tener el éxito deseado, en diciembre de 1969 se procedió a firmar el Protocolo de Caracas que amplió el período previsto para el perfeccionamiento de dicha zona hasta el 31 de diciembre de 1980, sin que ello hubiera significado modificaciones sustanciales al panorama de la ALALC ni innovaciones peculiares para la obtención de la meta de la Asociación.

La experiencia de la ALALC, como en cualquier esquema de integración, tuvo resultados positivos y negativos que en ocasiones permitieron avanzar y en otras reducir los alcances del propio proceso, los cuales deben tomarse en cuenta en la actualidad para no caer en los mismos errores y, en todo caso, fortalecer aquellos aciertos que se desprendieron, más aún ahora

que está proliferando un sinnúmero de negociaciones en América Latina para llegar al libre comercio en forma bilateral o multilateral.

Entre los logros y fracasos más representativos de la Asociación se encuentran los siguientes, mismos que se interrelacionarán, ya que en muchos casos un determinado aspecto tuvo consecuencias positivas y negativas.

Los órganos de la ALALC brindaron amplias oportunidades para tener una mayor visión en cuanto al proceso de integración, así como para conocer la realidad económica, política y social que imperaba en cada uno de los países inmersos en el esquema integracionista. Este hecho fue de suma relevancia, ya que permitió que la ignorancia en el conocimiento de las realidades de los países de América Latina se fuera superando por medio de un intenso ejercicio de comunicación gubernamental y empresarial, e intercambio de información y experiencias.

Sin embargo, la carencia de una concepción comunitaria, tanto en el ámbito nacional como regional, aunada a un impulso del nacionalismo extremo, propiciaron que los Gobiernos Miembros crearan un conjunto de instituciones heterogéneas y débiles.

La inestabilidad de las instituciones de la ALALC se vio reflejada en las reducidas cuotas presupuestarias nacionales; en la escasa planilla de recursos humanos; en que ninguno de los órganos poseyó el menor grado de autoridad supranacional, funcionando sólo como instrumentos de enlace, comunicación y

relación entre las Partes Contratantes; en la falta de un proceso real de toma de decisiones; en la mala vinculación que se estableció entre los órganos de la ALALC y las administraciones nacionales centrales; en la debilidad para actuar como organismo representante en las negociaciones ante terceros países y ante bloques externos; en las negociaciones que individualmente cada uno de los Estados participantes hacía; y en la no verificación de reuniones del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, creado en 1975 como órgano supremo.

Estas modalidades de actuación tendieron al debilitamiento de la Asociación como organismo catalizador del proceso de integración.

No obstante, la estructura institucional y administrativa indicó también el grado de compromiso de los Estados Miembros hacia la ALALC, grado que siempre fue limitado. Dada la inestabilidad política y la inseguridad creada por los Gobiernos al llegar al poder de forma violenta y sin tener una representación popular sólida, el enfoque integracionista se desplazó hacia el corto plazo, lapso en el que no puede conformarse la integración por ser un proceso de largo plazo.

La carencia de compromisos de los países con respecto a la Asociación se constató en que ninguno de ellos introdujo el concepto de la integración dentro de sus planes nacionales de desarrollo como una estrategia a seguir, lo cual entró en

contradicción con los discursos políticos en favor y destacando las bondades del proceso de integración.

La inoperatividad de las instituciones también fue resultado de que los países Miembros no aceptaron correr riesgos políticos al conceder una mayor autoridad a tales órganos, por lo que el éxito de la ALALC estuvo siempre ligado al éxito del comercio intrarregional.

Las Partes Contratantes se olvidaron que cualquier proceso de integración significa necesariamente la renuncia de llevar asuntos internos y externos en forma independiente para dejar a una autoridad supranacional la toma de decisiones y la facultad de decidir en aras del bienestar común.

Al margen del Tratado de Montevideo, se desarrollaron mecanismos que permitieron a las Partes Contratantes contar con una nueva forma de relacionarse que anteriormente no habían explotado, como por ejemplo los acuerdos de complementación, los acuerdos subregionales y los convenios bilaterales de cooperación, los cuales respondieron al creciente movimiento de colaboración y a la insatisfacción por los mecanismos del Tratado. Otra novedosa forma de relación fue el contacto directo entre presidentes y cancilleres que inyectó un toque de pragmatismo a lo que había adquirido un matiz formal; situación que propició una mayor identificación entre la diversidad de intereses de los distintos grupos y países.

La Asociación desplegó una serie de estudios tendientes a lograr la coordinación de políticas y la armonización de instrumentos, a través de los trabajos desarrollados principalmente por las Comisiones Asesoras, los Consejos y los Grupos de Estudio. Si bien no se dieron las condiciones propicias para poner en práctica estos estudios, lo cierto es que los programas diseñados sentaron las bases para ofrecer soluciones en el área de la cooperación, tal como lo demostró que el comercio intrarregional continuó su tendencia ascendente pese a la paralización de la ALALC.

Uno de los aspectos más positivos que arrojó la Asociación fue los avances en materia financiera y monetaria, al signarse el Acuerdo de México como sistema de pagos y créditos recíprocos y el Acuerdo de Santo Domingo como mecanismo regional para ayudar a la solución de problemas de déficit temporales de balanza de pagos.

Estos dos instrumentos fueron elaborados con el fin de utilizar de manera escasa las reservas internacionales para financiar las importaciones; facilitar los pagos generados por el creciente comercio intrazonal; resolver saldos negativos en el comercio, sin recargar exigencias sobre las divisas disponibles; financiar el crédito para cubrir las fluctuaciones en las balanzas de pagos; y contribuir al financiamiento del desarrollo.

Estos sistemas evitaron las fuertes transferencias de dólares estadounidenses para saldar la deuda intrarregional,

dólares que fueron destinados a las transacciones con terceros países. Cabe señalar que tales mecanismos estuvieron acordes con los requerimientos comerciales de los países participantes, y su eficacia y operatividad se ven reflejadas en que actualmente todavía operan de manera satisfactoria.

El progreso obtenido en los esquemas de financiamiento tuvo consecuencias favorables no tanto en cuanto al volumen de las operaciones, sino porque generaron relaciones financieras nuevas que permitieron dar impulso al primer intento de integración latinoamericana, además de que propiciaron vínculos de corresponsalia entre los bancos centrales de la región, que anteriormente se llevaban a cabo a través de instituciones en terceros países.

Los países signatarios del Tratado de Montevideo aceptaron la existencia de desniveles en el desarrollo económico, al hacer una clasificación de los mismos en tres categorías. El haber reconocido la condición de países de menor desarrollo económico relativo a Bolivia, Ecuador, Paraguay y Uruguay fue un gran avance y un logro político para estos Estados, obteniendo con ello un trato preferencial en todos los mecanismos operativos establecidos, ventajas arancelarias automáticas y concediéndoseles plazos más flexibles de ejecución.

Sin embargo, el tener un programa de liberación único para todas las Partes Contratantes, sin crear mecanismos especiales según el grado de desarrollo, no benefició a los países de menor

desarrollo económico relativo, ya que la aplicación de un instrumento para diferentes niveles económicos generó desequilibrios en la distribución de ventajas de la Asociación y la sola extensión de concesiones no bastó, ni bastará, para que los países de esta condición fueran más partícipes y beneficiados del proceso de integración. Así, las herramientas no fueron lo suficientemente estables, eficaces y capaces para impulsar el desarrollo económico de economías menos diversificadas.

Adicionalmente a la carencia de mecanismos idóneos, la insuficiencia de sus estructuras productivas impidió que los países de menor desarrollo económico relativo aprovecharan el mecanismo operativo previsto en su favor, es decir, las listas de ventajas no extensivas, y por la misma razón no participaron en los acuerdos de complementación industrial ni utilizaron las concesiones conferidas en las listas nacionales de las restantes Partes Contratantes.

La Asociación contribuyó a la cooperación en materia de infraestructura para la integración que avanzó de manera acelerada durante los veinte años, tanto por lo que hizo a proyectos de carácter nacional como a los esfuerzos realizados entre dos o más países, los cuales estuvieron orientados a abrir posibilidades y facilitar las corrientes integracionistas, destacando los proyectos de desarrollo conjunto de ciertas cuencas fluviales y lacustres, y de colaboración en el campo de la energía eléctrica, de la administración de recursos

energéticos, del financiamiento del capital social, de transporte y de telecomunicaciones.

Aun cuando la Asociación coadyuvó a que se efectuara la ejecución de proyectos bilaterales, faltó mucho por hacer, en virtud de que la gran extensión territorial de los países Miembros y las escasas comunicaciones constituyeron un problema de relevancia para la integración de la región, lo que se vio todavía más limitado dados los costos cuantiosos para sufragar la infraestructura necesaria y los reducidos recursos financieros de la zona para lograrlo. A esto se añadió la restringida inclinación de los Gobiernos Miembros para fijar y llevar a cabo proyectos de infraestructura, al prevalecer el interés nacional por encima de los intereses y el bien comunitarios.

El aislamiento geográfico representó, y actualmente representa, un fenómeno de importancia en el ámbito nacional y regional, que debe ser superado si se tienen pretensiones de integración.

Paralelamente a los reducidos proyectos en materia de infraestructura, otro aspecto que no contó con una definición ni fue recogido y promovido claramente por los mecanismos institucionales de la ALALC fue la promoción y puesta en marcha de proyectos y empresas conjuntas en distintos campos entre dos o más países Miembros, pese a ser el elemento que mayor impulso real da a la integración. La creación de tales empresas debió

ser una de las bases más sólidas sobre las cuales debió de descansar la integración.

Existieron varios factores que impidieron la concreción de iniciativas conjuntas, pudiéndose destacar la falta de conocimiento de los proyectos nacionales de desarrollo, las comunicaciones inadecuadas, el rechazo a productos regionales, los mecanismos de pagos ineficientes, y la carencia de apoyo y de incentivos de los Gobiernos.

El Tratado de Montevideo fue el principal promotor para profundizar las desgravaciones arancelarias, lo que representó un gran logro sobre todo si se toma en cuenta que se confirieron 22,489 concesiones entre países que fueron durante decenios extremadamente proteccionistas, independientemente de que la mayoría de éstas no registraron movimiento comercial alguno, revirtiendo así de forma leve la tendencia imperante y contribuyendo a incrementar el comercio intrarregional, al poner en un cierto grado de igualdad de circunstancias a los productos para competir, mejorar la calidad de la producción e invertir más de las ganancias en los procesos productivos.

Esta situación de liberación no se dio de manera global sino que prevalecieron ciertos obstáculos para su implantación total, permaneciendo medidas proteccionistas, entre las que pueden mencionarse el capitalismo fundado en un monopolio respaldado por el Estado y no en la competencia; y el temor de los empresarios de penetrar en mercados desconocidos, dado que

los mismos nunca corrieron riesgos, al ser protegidos por diversos mecanismos internos.

Esta protección exacerbada de los distintos países Miembros ante la ausencia de la competencia nacional y regional originó, por una parte, que las ganancias no fueran reinvertidas adecuadamente, lo que explicó los altos costos de producción y los efectos negativos en el poder adquisitivo de la población, y, por la otra, que los Estados Miembros de la Asociación produjeran alrededor del 90% de sus productos manufacturados para consumo interno, desarrollándose al amparo de las políticas de sustitución de importaciones, una duplicidad de industrias livianas en la región y una programación industrial regida por las directrices oficiales.

Las orientaciones proteccionistas de los sectores público y privado y el arraigado proceder industrial, junto con los procedimientos complejos anuales de los mecanismos operativos y con la incertidumbre de la Asociación que propendió a que primero se cuidaran los intereses empresariales, luego los nacionales y por último los de la región, fueron la razón por la que los países Miembros no cumplieron con los compromisos de liberación.

La Asociación logró reducir, aunque de manera poco significativa, la protección arancelaria de la industria, pero nunca al grado de que una empresa ineficiente llegara a ser amenazada o desplazada por un productor más eficiente de otro país Miembro. Aquí cabe señalar que cuando los aranceles fueron

disminuidos, las restricciones no arancelarias aumentaron y se convirtieron en un impedimento aún mayor para los flujos comerciales.

La clave de esta ambigüedad entre liberación y conservación de modelos proteccionistas fue que los países no aceptaron la condición competitiva del libre comercio, a la vez que pretendían obtener ventajas sin el menor sacrificio posible, siendo que una zona de esta naturaleza supone la aceptación de la competencia a priori.

La Asociación permitió superar la declinación del comercio regional experimentado en los años cincuenta y propició la expansión que se mantuvo durante las décadas de 1960 y 1970. En 1962 el comercio intrarregional ascendió a 1,186.8 millones de dólares, correspondiendo a las exportaciones un valor de 547 millones de dólares y a las importaciones uno de 639.8 millones de dólares, en tanto que en 1979 las transacciones comerciales fueron de 11,662.1 millones de dólares, absorbiendo las exportaciones 5,685.4 millones de dólares y las importaciones 5,976.7 millones de dólares. El comercio intrazonal de 1962 y 1979 equivalió al 8.01% y al 13.83% del intercambio comercial total de la zona para los respectivos años.

El ritmo de crecimiento de los flujos comerciales entre los países Miembros fue más intenso y sostenido que el experimentado en el comercio total de las Partes Contratantes, ya que los primeros crecieron de 1962 a 1979 a una tasa acumulada de

882.6% y el segundo a una de 469.1%, por lo que las corrientes intrazonales iban conformando una porción más elevada de las totales.

Sin embargo, los resultados del comercio intrarregional registraron desequilibrios cuantitativos y beneficios no equitativos que, en última instancia, sustentaron las manifestaciones de inconformidad de los países pequeños y medianos, y el desquebrajamiento de la Asociación.

De los 5,685.4 millones de dólares en exportaciones intrarregionales en 1979 a Brasil correspondió el 26.03%, a Argentina el 24.12%, a Venezuela el 11.12%, a Chile el 8.86%, a México el 7.31%, a Colombia el 6.01%, a Ecuador el 5.41%, a Perú el 3.84%, a Bolivia el 3.32%, a Uruguay el 2.60% y a Paraguay el 1.32%. Mientras que de los 5,976.7 millones de dólares en importaciones intrazonales en ese mismo año, Brasil absorbió el 25.10%, Argentina el 16.45%, Venezuela el 15.85%, Chile el 12.65%, Perú el 8.35%, Colombia el 5.60%, México el 4.08%, Uruguay el 3.81%, Bolivia el 3.13%, Ecuador el 2.86% y Paraguay el 2.05%.

La concentración de las transacciones comerciales se agudizó aún más si se considera que en 1962 Argentina, Brasil y México exportaron productos a la zona por un valor de 252.7 millones de dolares, equivalente al 46.19% de las exportaciones totales. Esta cifra se elevó en 1979 a 3,268.3 millones de dólares, es decir, el 57.48% de las

exportaciones totales. En tanto, en las importaciones fueron los mismos tres países las que efectuaron el mayor volumen: en 1962 el valor de sus importaciones intrazonales fue de 396.7 millones de dólares, absorbiendo el 62% de las totales, y en 1979 tal valor fue de 2,728.4 millones de dólares, representando el 45.65% de las compras totales de la zona.

Ello significó que las restantes ocho Partes Contratantes exportaron en 1979 sólo 2,417.1 millones de dólares que representaron el 42.51% de las ventas totales intrarregionales, mientras que sus importaciones intrazonales tuvieron un valor de 3,248.3 millones de dólares, absorbiendo el 54.34% de las compras totales.

Los tres países más grandes realizaron entre sí un comercio que representó el 38% del intercambio zonal; esta proporción fue de 26% para los países de economías intermedias y de 4% para los de menor desarrollo económico relativo; y el restante 32% fueron relaciones comerciales entre países de los tres grupos mencionados.

La vinculación entre las exportaciones y las importaciones desprendió saldos comerciales, en donde Argentina, Brasil, México y Venezuela, país último exportador neto de petróleo, acumularon sistemáticamente saldos superavitarios; Chile, Paraguay, Perú y Uruguay registraron saldos generalmente deficitarios; y Colombia, Ecuador y Bolivia presenciaron balanzas comerciales que fluctuaban de lo positivo a lo negativo, que para el caso de los

dos países de menor desarrollo económico relativo se dieron como consecuencia de sus ventas de hidrocarburos.

Otro factor en el que la ALALC no pudo contribuir a corregir fue la fuerte concentración en un reducido número de productos, ya que ocho de los productos que gozaron con concesiones arancelarias representaron alrededor del 50% del comercio negociado y cinco bienes con o sin concesiones absorbieron aproximadamente el 60% del total.

En las dos décadas de existencia de la Asociación se tendió a incorporar una proporción mayor de productos manufacturados y semimanufacturados en el intercambio intrarregional, aspecto bastante alentador auspiciado por la ALALC, lo que evitó y redujo un tanto cuanto la dependencia de adquirir estas mercancías en mercados extrazonales y de las exportaciones de materias primas. Por ejemplo, en 1961 se exportaron manufacturas por un valor de 109.5 millones de dólares, absorbiendo el 22.42% de las intrazonales, cantidad que para 1979 fue de 2,495.6 millones de dólares, representando el 50.60% de las ventas intrarregionales.

Pese a ello, la participación de estos bienes fue en demasía diferente para cada uno de los países Miembros. De los 2,495.6 millones de dólares de ventas en manufacturas, Brasil absorbió el 39.54%, Argentina el 29.12%, México el 8.02%, Chile el 7.92%, Colombia el 5.96%, Uruguay el 3.44%, Ecuador el 2.13%,

Perú el 1.46%, Paraguay el 1.20%, Venezuela el 1.02% y Bolivia el 0.14%.

Este desequilibrio se agravó todavía más cuando se percibió que los productos manufacturados más complejos como los metalmecánicos constituyeron un alto porcentaje de las exportaciones hacia la zona de los tres países de mayor desarrollo, mientras que los intermedios y tradicionales tuvieron una participación exigua; que los países de menor desarrollo económico relativo vendieron un 80% de productos manufacturados tradicionales y escasamente de categoría intermedia y compleja, siendo que para Bolivia y Paraguay estos dos últimos niveles fueron inexistentes; y que los países de mercado insuficiente concentraron sus exportaciones de manufacturas hacia las intermedias, alrededor del 40%, y en proporciones fluctuantes de tradicionales y complejas.

Aun cuando las corrientes comerciales intrarregionales mantuvieron una expansión creciente por lo que hizo al valor y a la participación porcentual, no ocurrió lo mismo con el comercio de los productos negociados en los instrumentos operativos, presentándose incluso una declinación, al incorporarse cada vez más productos no concesionados y beneficiados con ventajas efectuadas al margen de la Asociación.

Las listas nacionales sólo se utilizaron en un 30% -3,249 franquicias-, las listas de ventajas no extensivas en un 3% -261 concesiones-, con excepción de Uruguay, y los acuerdos de

complementación en un 22% -787 rebajas arancelarias-, aproximadamente.

La participación de las mercancías negociadas en el comercio intrarregional tuvo fluctuaciones considerables. Al principio era elevada y después de 1968 empezó a bajar. En 1962, la concurrencia ponderada de estos productos fue del 77.9% para disminuir a 43.3% en 1979.

El valor del total negociado fue año con año en aumento al pasar de 315.8 millones de dólares en 1962 a 2,487.5 millones de dólares en 1979, pese a lo cual su participación en las importaciones intrazonales se contrajo, ya que de absorber el 49.35% de las mismas en 1962 se redujo a 41.61% en 1979.

Este descenso estuvo influenciado por las exportaciones de petróleo de Venezuela, por las ventas de automotores y de otros productos, y por el comercio auspiciado en el seno del Pacto Andino, los cuales no se registraron como transacciones de la ALALC.

La liberación del comercio fue un factor benéfico para los tres países más desarrollados, Argentina, Brasil y México, como lo demostró el hecho de que el 44.37% de las concesiones totales pactadas y el 47.42% del intercambio de productos negociados fueron absorbidos por estos tres países, en detrimento de los países de menor desarrollo económico relativo y de mercado insuficiente.

El escaso aprovechamiento de las concesiones pactadas demostró el poco valor real de los mecanismos operativos como impulsores potenciales de las corrientes comerciales intrarregionales y la proporción de su operatividad, pudiéndose afirmar que si ellos hubieran desaparecido no se hubiera contraído el comercio intrazonal, dada su incidencia limitada para generar comercio, y que los mecanismos nacionales de promoción y desarrollo de las exportaciones produjeron efectos similares, e incluso mejores, a los de las preferencias arancelarias.

Es por ello que se torna conveniente que en los esquemas actuales se diseñen instrumentos que realmente generen intercambios comerciales, porque de lo contrario, como lo demostró la ALALC, sólo servirán como grandes nóminas de productos sin un sustento efectivo de intercambio.

La falta de habilidad del programa de liberación para propiciar el incremento del comercio intrarregional se debió a la existencia de dos componentes: uno de carácter no flexible, caracterizado por un plazo de doce años para lograr la zona de libre comercio, ampliado posteriormente a 1980, por una desgravación arancelaria del 8% anual, reducida al 2.9%, por una igualdad de compromisos y por la aplicación de la nación más favorecida; y el otro de carácter dinámico, conformado por las negociaciones producto por producto.

La negociación de la ALALC era un esquema bilateral que se multilateralizó simplemente al sumar los acuerdos entre pares de países, habiendo una ausencia de vinculación multilateral de las negociaciones bilaterales. Una negociación producto por producto ocasionó que los países de menor desarrollo económico relativo y de mercado insuficiente, con economías industriales limitadas, se toparan con que no tenían oportunidades para incluir nuevos productos en sus solicitudes de concesiones. Además de que el proceso desgravatorio obligatorio único no pudo, ni nunca podrá, unificar las economías de las Partes Contratantes, pues tales economías poseyeron rasgos heterogéneos que eran más importantes y profundos que los homogéneos.

Ello condujo a una situación de desigualdad como consecuencia de la coexistencia de países con condiciones de negociar dada su estructura productiva diversificada y países con menor capacidad por la dimensión de su planta productiva.

Este tipo de programa de liberación generó la disgregación de los participantes y la represión en el factor desgravatorio, acentuando aún más las medidas proteccionistas.

Los países Miembros, al percatarse de la rigidez del programa de liberación, coincidieron en dar flexibilidad a las acciones para coadyuvar a la cooperación bilateral y regional, lo cual aunque no se logró sino hasta con la reestructuración de la Asociación en 1980, fue un paso muy importante al poner en tela de juicio las actividades realizadas durante veinte años.

En materia de comercio, igualmente se dio la erosión de los márgenes de preferencia, la que inhibió y contrajo las perspectivas de un intercambio comercial ampliado, y provocó la ineficiencia de las concesiones acordadas. De las 22,489 concesiones totales otorgadas en los tres instrumentos operativos, el 61%, correspondiente a 13,718 franquicias, tuvo disminuciones en sus márgenes de preferencia, e incluso fueron eliminados, y el 39% restante, equivalente a 8,771 rebajas arancelarias, no presentó modificaciones y, en algunas ocasiones, aumentos pequeños.

Las dificultades no se debieron exclusivamente a las características de los mecanismos operativos que se emplearon y a la falta de voluntad política de los Gobiernos Miembros, sino a factores más profundos y fuertes, ya que tanto los mecanismos como la voluntad se ejercen en el medio concreto de una realidad económica, política y social.

El obstáculo fundamental que impidió avanzar en el proceso y alcanzar los objetivos del Tratado de Montevideo fue la disparidad en los niveles de desarrollo económico de los países Miembros y la diversidad de las políticas económicas puestas en marcha, lo que llevó a que no se dieran las condiciones mínimas para hacer posible la libre competencia y a una desproporcionada distribución de costos y beneficios.

La homogeneidad económica elemental que debe existir en el momento de decidir integrarse, y que la integración no genera por

sí misma, es en los niveles de desarrollo económico y en las políticas económicas.

Tales similitudes no se dieron en América Latina en 1960, por lo que no privaron condiciones equitativas de competencia y la apertura implicó el desplazamiento de la estructura productiva de los países menos desarrollados en favor de los más desarrollados, situación que fue frenada por tener un alto costo político interno.

La desigualdad lo que sí implantó fue la colocación de los países de menor desarrollo frente a condiciones radicalmente inferiores de capacidad competitiva respecto a economías más desarrolladas y diversificadas.

Los desniveles económicos trajeron aparejado que los países tuvieran objetivos diferentes para la orientación de la ALALC: los Estados más desarrolladas pugnaban por una meta netamente comercial, evitando así contraer otro tipo de compromisos con los países menos desarrollados, en tanto que las Partes Contratantes restantes abogaban por ir más allá del ámbito comercial para obtener beneficios y promover el desarrollo económico nacional.

Por último, un factor que contribuyó a la destrucción de la legitimidad ideológica de la integración fue el temor a las empresas privadas extranjeras, en virtud de constituir una amenaza al desarrollo autónomo de la región dado su poderío económico, recelo que se incrementó cuando se hizo patente que

éstas eran las que se estaban beneficiando en mayor medida de las ventajas acordadas, al estar en mejores condiciones y capacidad de aprovecharlas.

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION.

Al emprender un exhaustivo examen crítico de los logros desprendidos de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y la parálisis del Tratado de Montevideo 1960 y, por ende, de su propósito primordial, los países Miembros decidieron proceder a celebrar negociaciones en el transcurso de 1979 y 1980, orientadas a la reestructuración de la ALALC.

La derivación de dichos contactos fue la suscripción del Tratado de Montevideo 1980 el 12 de agosto de 1980, a través del cual se institucionalizó la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI, integrada por Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, países Miembros también participantes de la entonces ALALC.

El objetivo de la nueva Asociación consiste en la creación de un mercado común latinoamericano para promover el desarrollo económico y social de la región, sin fijar fechas para lograrlo, el cual se conseguirá en forma gradual y progresiva, vía el otorgamiento de concesiones, poniendo en marcha los mecanismos de negociación establecidos en el Tratado de 1980 tales como los

Acuerdos de Alcance Parcial, AAP, Acuerdos de Alcance Regional, AAR, Preferencia Arancelaria Regional, PAR, Acuerdos de Complementación Económica, ACE, Acuerdos Comerciales Sectoriales, ACS, y Acuerdos Regionales de Apertura de Mercados, ARAM.

En estos acuerdos quedaron plasmadas aquellas concesiones otorgadas recíprocamente entre los países signatarios. Estos acuerdos pueden ser de carácter bilateral o multilateral y son negociados periódicamente, a efecto de adecuarlos a las condiciones y necesidades imperantes de las Partes Contratantes. Aun cuando estos instrumentos pueden ser suscritos por sólo dos países, como es el caso de los Acuerdos de Alcance Parcial, o por varios Estados, como es el caso de los demás acuerdos mencionados, todos tienen un punto en común que se traduce en obtener la convergencia de las concesiones, a fin de llegar a la multilateralización de los mismos.

Los Acuerdos de Alcance Parcial, AAP, son signados por dos países, pudiendo ser uno de ellos no miembro de la ALADI; admiten la adhesión de otros Miembros para propender a la convergencia y multilateralización; no aplican la cláusula de la nación más favorecida; introducen el tratamiento diferencial, especificando que si se otorga una concesión a cualquier país, ésta será extendida automáticamente a los países de menor desarrollo económico relativo; y son flexibles porque no constituyen una excepción al régimen multilateral, ya que sus acciones son convenidas y no extensivas, excepto para los países de menor

desarrollo económico relativo, y porque versan sobre cualquier materia que los países firmantes acuerden como en materia comercial, pesquera, turística, industrial, agrícola y planeación, por citar algunas.

Los Acuerdos de Alcance Regional, AAR, son suscritos por todos los países; se refieren a cualquier ámbito de la cooperación; y son el instrumento natural para llegar a la aplicación del principio de la convergencia que tiende a la regionalización de los AAP. Dos ejemplos de este tipo de mecanismos son el Acuerdo Multilateral de Apoyo para Atenuar Deficiencias Transitorias de Liquidez, conocido como Acuerdo de Santo Domingo, y el Acuerdo entre Bancos Centrales de los Países Miembros, llamado Acuerdo de México, que establece el sistema de pagos y créditos recíprocos.

La Preferencia Arancelaria Regional, PAR, se fija en relación con el nivel de aranceles que rige para terceros países; pretende abarcar la totalidad del universo arancelario; es un mecanismo multilateral de la ALADI; es pequeña al principio y se profundiza posteriormente; no tiene plazo para su fijación; puede tener lista de excepciones para salvaguardar una situación de un determinado país y el tratamiento diferencial; y prevé un programa de eliminación de restricciones no arancelarias.

Los Acuerdos de Complementación Económica, ACE, son firmados por dos países, pudiéndose adherir cualquier otro país Miembro; tienen como propósito hacer que la cooperación

intrarregional no sólo se quede en el otorgamiento de concesiones arancelarias, sino avanzar a la complementación en cualquiera rama del quehacer económico.

Los Acuerdos Comerciales Sectoriales, ACS, son aquellos que se refieren, cada uno, a una materia en específico como automotriz, máquinas-herramientas y bienes de capital, por mencionar algunas; y participan varios países. Los ACS configurados hasta el momento tienen como antecedentes a los Acuerdos de Complementación Industrial de la ALALC.

Los Acuerdos Regionales de Apertura de Mercados, ARAM, están orientados a apoyar a los países de menor desarrollo económico relativo, que son Bolivia, Ecuador y Paraguay. Existe un Acuerdo de esta naturaleza para cada uno de estos tres países, mediante los cuales los Miembros restantes les conceden franquicias arancelarias en términos preferenciales.

El Tratado de Montevideo 1980 establece cinco principios, que deben estar presentes en todas las negociaciones:

1. Pluralismo que significa la emisión de opiniones y de la voluntad política para integrarse por encima de las diferencias nacionales.

2. Convergencia que se traduce en la multilateralización de todos aquellos acuerdos suscritos por los países Miembros.

3. Flexibilidad que es considerada como la capacidad para concertar Acuerdos de Alcance Parcial en cualquiera materia que conduzca a la convergencia.

4. Tratamiento diferencial que fija tres categorías para los países: de menor desarrollo económico relativo, de mercado insuficiente y más desarrollados. Dicho tratamiento se implanta en todos los acuerdos.

5. Multiplicidad que posibilita la concertación de cualquier instrumento o acuerdo en distintas formas, las cuales son definidas por las Partes Contratantes, teniendo siempre un carácter novedoso de colaboración.

Es menester enfatizar que a fin de no perder y rescatar las concesiones pactadas dentro de los mecanismos establecidos en la ALALC, se llevó a cabo la renegociación del llamado "Patrimonio Histórico de la ALALC", la cual concluyó en lo siguiente.

Las concesiones de la lista común fueron incorporadas a la Preferencia Arancelaria Regional.

Las preferencias contenidas en las listas nacionales quedaron plasmadas en los Acuerdos de Alcance Parcial que cada país suscribió bilateralmente con los diez países Miembros restantes.

Las listas de ventajas no extensivas, que eran sólo para los países de menor desarrollo económico relativo, se tomaron en

cuenta en los Acuerdos de Alcance Parcial que las demás Partes Contratantes suscribieron con las de esta categoría y que son Bolivia, Ecuador y Paraguay. Adicionalmente, se les concede reducciones a estos países en los Acuerdos de Alcance Regional y en la Preferencia Arancelaria Regional.

Los Acuerdos de Complementación Industrial de la ALALC fueron sustituidos y sentaron las bases de los Acuerdos Comerciales Sectoriales, e incluso muchos de aquéllos permanecieron intactos.

La cláusula de la nación más favorecida fue eliminada del nuevo esquema de integración, al ser reemplazada por el tratamiento diferencial.

Los Acuerdos de Complementación Económica y los Acuerdos Regionales de Apertura de Mercados fueron introducidos en el Tratado de Montevideo 1980.

Por otra parte, los órganos de la Asociación Latinoamericana de Integración son cinco: Consejo de Ministros, Conferencia de Evaluación y Convergencia, Comité de Representantes, Secretaría Regional y Rueda Regional de Negociaciones. Para la coordinación de las actividades con la ALADI, al interior de cada país Miembro existe una Comisión Técnica para Países y Procesos de Integración, integrada por el sector público, y la Comisión Mixta para Países y Procesos de Integración, compuesta por los sectores público y privado.

El proceso de integración ha sido una constante y una meta planteada por todos los Gobiernos de América Latina desde hace más de tres décadas, por considerar que el mismo puede contribuir al desarrollo económico y social de los países de la región.

Tal proceso integracionista tiene amplias perspectivas de realizarse si se toma en cuenta, por una parte, que los países latinoamericanos comparten una historia, idioma, costumbres y situaciones económicas parecidas, aunque con variantes en cada uno de ellos, y, por otra, a que ellos mismos son el espacio económico natural para fomentar y acrecentar sus mercados, lo que a la vez permitiría minimizar la dependencia que se tiene de los mercados extrazonales y lograr una diversificación más vasta de éstos.

Pese a que este proceso ha coadyuvado a que las relaciones intrarregionales se incrementen tanto en lo que hace al comercio como a una mayor participación de los países latinoamericanos en proyectos estratégicos de la zona, éstas todavía no se encuentran acordes con las potencialidades de complementación existentes.

Sin embargo, con la instalación de la ALADI se abre un nuevo capítulo en el proceso de integración latinoamericana y nuevas perspectivas para el desarrollo de las economías de América Latina. Es por ello que, para llegar a una integración real y efectiva, se torna necesario:

- Crear mecanismos que propicien el establecimiento de un trato diferente a los diversos países, considerando que un

mecanismo único de desgravación arancelaria y de cooperación tiende a provocar un desequilibrio en la repartición de los beneficios, situación por la cual se estancó la negociación en el marco de la ALALC y puede frenar, incluso, la de la ALADI.

- Aprovechar al máximo la voluntad política que, expresada más enfáticamente desde mediados de la década de los ochenta, han emitido los Gobiernos latinoamericanos para alcanzar la integración, no sólo a través de los encuentros presidenciales y ministeriales sino en otros foros de negociación como en el Grupo de Río, ALADI, SELA y OEA, por citar algunos. Dicha voluntad debe pasar de la retórica y del discurso político al plano de los hechos para darle sustento.

- Rescatar las experiencias emanadas de los procesos de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, de la Asociación Latinoamericana de Integración, del Pacto Andino, del Grupo de Río y del Acta de Integración entre Argentina, Brasil y Uruguay que hayan tenido efectos benéficos, al tiempo que se analizarían los obstáculos a los que se enfrentaron y se han enfrentado los países, con el objeto de aprovechar lo hasta ahora logrado.

- Maximizar la utilización de los mecanismos establecidos en el Tratado de Montevideo 1980 y adecuarlos a las nuevas realidades y circunstancias. En este sentido, sería conveniente lograr el uso óptimo de los Acuerdos de Alcance Parcial y los Acuerdos de Complementación Económica, ya que éstos no han arrojado los beneficios esperados entre las comunidades

... ..
... ..

... ..
... ..
... ..
... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..

... ..

exportadora-importadora y empresarial de la región, debido a la falta de una difusión adecuada de las ventajas que ofrecen.

Cabe señalar que los AAP, en su mayoría, están orientados a incrementar el comercio, vía la concesión de rebajas arancelarias a diversos productos, dejando de lado la posibilidad de suscribir acuerdos similares en cualquiera materia de interés como podría ser la agrícola, energética, industrial, agropecuaria, comunicaciones y transportes, planeación, pesquera y turística, entre otras.

Además, casi la totalidad de los ACE no han logrado su cometido esencial que es el de la complementación económica, sino que se han quedado, igualmente, en el área comercial.

- Compatibilizar los compromisos contraídos en el marco de la ALADI con los del Grupo de Río, ya que ambas instancias están dirigidas a avanzar e impulsar el proceso de integración latinoamericana.

- Realizar reuniones presidenciales por lo menos una vez al año para verificar los logros obtenidos en el proceso de integración, así como celebrar contactos ministeriales y técnicos tanto a nivel bilateral, en principio, como multilateral.

- Propiciar y exhortar a todos los países de América Latina y el Caribe a que se incorporen al esquema integracionista, a efecto de no excluir a ninguno de esta iniciativa.

- Crear en el interior de cada país un organismo encargado de coordinar todas las acciones de cooperación que se lleven a cabo con los países restantes de la región, incorporando a los sectores público, privado, académico y cultural, a fin de presentar una política global e integral de la integración, así como conformar subcomités especializados en una determinada actividad y coordinados por la dependencia o ministerio cabeza del sector correspondiente.

- Establecer un comité latinoamericano cúpula compuesto por los ministros de relaciones exteriores, con el propósito de dar las directrices necesarias para inyectar dinamismo a la integración regional, además de constituir subcomités latinoamericanos especializados cada uno en una área específica y orientados a elaborar y presentar propuestas e iniciativas de proyectos, las cuales se elevarían a la consideración del comité latinoamericano cúpula.

BENEFICIOS PARA MEXICO.

Como una pequeña reflexión en torno a los beneficios que el proceso de integración ha desprendido y puede arrojar para México se encuentran los siguientes.

Antes de la creación de la ALALC, los lazos comerciales de México con los países integrantes fueron escasos. A pesar de que dicha Asociación contó por sí misma con grandes trabas que

obstaculizaron un acelerado comercio intrazonal a nivel general, las corrientes comerciales de México con la región se incrementaron, aunque no a los niveles esperados.

Ello se debió a que nuestro país no se comprometió lo suficiente con la organización regional, teniendo sólo el interés de acrecentar la colocación de sus productos en el mercado zonal, sin que ello implicara un compromiso mayor por lo que hacía a la cooperación en otros ámbitos. Además, no fueron aprovechadas al máximo las preferencias arancelarias otorgadas a los productos mexicanos, dado el desconocimiento de los instrumentos existentes entre la comunidad exportadora e importadora nacional.

Al igual que en el caso de la ALALC, nuestro país no ha llevado a cabo una utilización óptima de las concesiones negociadas en favor de las mercancías mexicanas, ya sea por la falta de la difusión necesaria para que sean aprovechadas por los exportadores e importadores mexicanos o por estar más atento a los acontecimientos surgidos en las relaciones mexicano-estadounidenses, más todavía en estos momentos en que se está negociando un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá.

A pesar de que no han sido empleadas las preferencias en su totalidad, el comercio que mantiene México con los países Miembros de la ALADI ha ido ascendiendo paulatinamente en el decenio de los ochenta y en el presente.

Los países Miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración, y en general América Latina, se presentan como el área geográfica y económica natural para fomentar y engrosar nuestros mercados, en concordancia con una de las directrices de la política económica internacional de México que se orienta específicamente hacia la diversificación de sus relaciones económicas y comerciales con el exterior.

La diversificación hacia la ALADI debe entenderse en una doble concepción, en función de sus posibles resultados futuros para México.

Primera, la diversificación de mercados, es decir, reorientación de la política exterior hacia estos países que asegure una complementariedad efectiva para México, en el entendido de que ello conducirá a reducir el grado de dependencia que algunos sectores de la producción nacional tienen con respecto a las fluctuaciones y necesidades de los Estados Unidos de América, país vecino que absorbe alrededor del 70% de nuestras exportaciones e importaciones. A ello hay que añadir el hecho de que la potencia del norte cuenta con una política comercial en demasía proteccionista que impone constantes trabas a la penetración normal y fluida de las mercancías mexicanas, relacionándolas y aduciendo en épocas recientes, de manera no expresa sino veladamente, que dichos impedimentos son medidas para combatir el narcotráfico, y para preservar el medio ambiente y los recursos naturales.

La segunda concepción se refiere a la diversificación de las exportaciones, lo que implica implantar nuevas medidas tendientes a eliminar la subordinación de nuestras exportaciones a unos cuantos productos, principalmente el petróleo, para ceder espacio a los productos mexicanos no tradicionales como las manufacturas y semimanufacturas.

Tal posición debe atenderse con urgencia dados los efectos negativos que el drástico decremento y las fluctuaciones de los precios de las materias primas en el mercado internacional tienen para el desarrollo económico de México, por ser éstas la principal fuente de ingreso de divisas, además de las consecuencias que se desprenden de ser un país monoexportador y la dependencia que se ha creado en torno a la exportación del petróleo o de un reducido número de productos.

Para alcanzar esta doble diversificación se hace imperante utilizar al máximo los instrumentos hasta ahora establecidos y crear nuevas formas de cooperación que generen beneficios para México, considerando que se han constituido mecanismos novedosos con los países Miembros de la ALADI para facilitar el intercambio comercial.

Aun cuando los instrumentos formalizados a través de la ALALC y de la ALADI para engrosar los flujos de comercio no han arrojado resultados benéficos y satisfactorios, y menos aún los fijados, ello no significa que nuestro país deba adaptarse inexcusablemente al nivel de las corrientes comerciales actuales,

sino que por el contrario adoptar una política más agresiva y activa hacia la región, que le permita contar con las herramientas indispensables para ensanchar sus dimensiones y oportunidades de acción.

Esta necesidad se ve reforzada si se toma en cuenta que México requiere encontrar salida a su capacidad productiva en mercados prometedores.

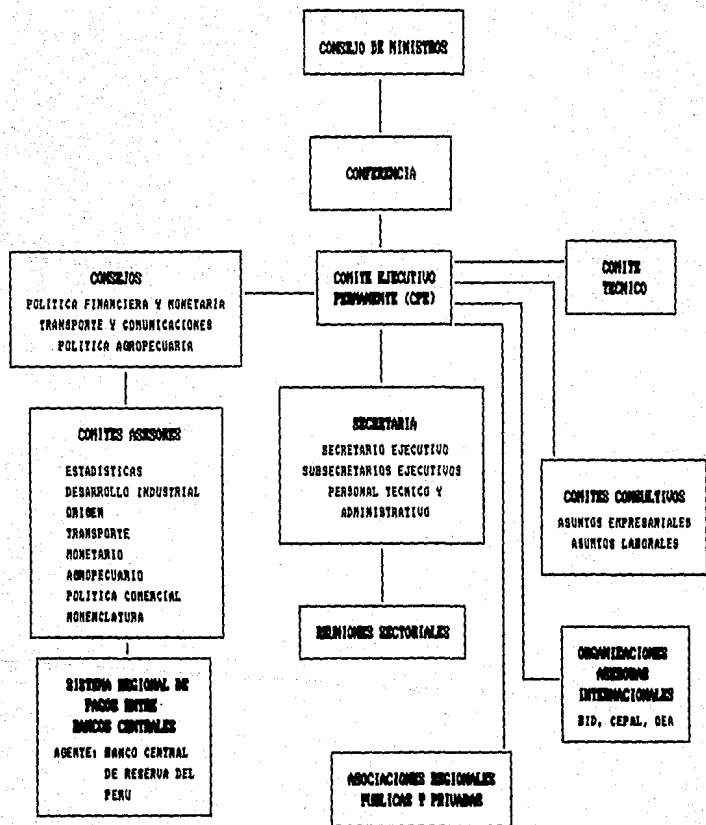
En este contexto, los productos mexicanos tienen vastas perspectivas de colocación en los países Miembros de la ALADI, en primera instancia, porque el comercio se ve favorecido para obtener un desarrollo con mayor fluidez dadas las reducciones arancelarias negociadas en los diversos mecanismos formalizados entre México y sus socios comerciales de la Asociación.

En segunda instancia, porque los productos mexicanos susceptibles de exportación cuentan con una calidad aceptada y reconocida internacionalmente, por lo que se convierten en productos competitivos con posibilidades en el mercado regional de la ALADI, entre los que destacan los de los sectores automotriz, químico, petroquímico, químico-farmacéutico, eléctrico y electrónico.

En tercera instancia, porque en virtud de que México es considerado como país con grado superior de desarrollo económico dentro de la clasificación establecida por la ALADI, hecho favorable que unido a la necesidad que tienen diversos países con menor grado de desarrollo de productos manufacturados y

semimanufacturados, se abren nuevos caminos para que las exportaciones mexicanas se sustenten y canalicen en estos productos, de acuerdo a los requerimientos nacionales y a los de los países de América Latina.

ANEXOS
ESTADÍSTICOS.



ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO

EVOLUCION DE LAS CONCESIONES OTORGADAS EN LAS LISTAS NACIONALES.

PAIS	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Argentina	699	1,077	1,280	1,363	1,537	1,621	1,717	1,839	1,867	1,869	1,971	1,879	1,879	1,803	1,881	1,882	1,881	1,885
Bolivia	----	----	----	----	----	----	178	194	192	192	194	192	196	196	196	196	196	196
Brasil	910	1,250	1,312	1,352	1,511	1,603	1,710	1,802	1,842	1,851	1,859	1,865	1,877	1,878	1,874	1,876	1,880	1,881
Colombia	490	619	704	714	745	751	766	777	777	777	777	777	778	778	778	780	788	788
Chile	528	833	864	872	894	917	959	970	972	972	975	977	979	979	988	986	998	997
Ecuador	----	1,714	1,677	1,680	1,685	1,689	1,697	1,720	1,718	1,718	1,725	1,725	1,728	1,728	1,725	1,729	1,748	1,748
México	325	607	727	802	937	1,030	1,090	1,123	1,194	1,202	1,203	1,207	1,212	1,214	1,214	1,216	1,220	1,223
Paraguay	520	598	665	663	677	691	691	696	695	695	696	696	702	703	702	702	710	710
Perú	232	300	355	364	392	402	424	470	494	494	499	501	504	504	502	501	500	500
Uruguay	564	611	664	664	676	689	716	794	789	788	788	802	810	812	814	823	823	820
Venezuela	----	----	----	----	----	----	434	444	478	484	491	491	492	492	492	494	494	494
TOTAL	4,268	7,601	8,248	8,474	9,054	9,393	10,382	10,869	11,017	11,042	11,379	11,310	11,157	11,165	11,164	11,174	11,238	11,247

NOTA: Los totales correspondientes a cada país incluyen los ajustes que se realizaron anualmente como consecuencia de las modificaciones introducidas en la HREBALALC y de las que resultaron, en muchas oportunidades, altas y bajas que aumentaron o disminuyeron. Independientemente de las negociaciones operadas, el número de concesiones que aparecen otorgadas por las Partes Contratantes en los respectivos años.

FUENTE: Departamento de Comercio Exterior del Banco de México, Secretaría de la ALALC e Instituto para la Integración de América Latina. INTAL.

LISTA NACIONAL DE ARGENTINA

AÑO	LUGAR a)	CONCESIONES		INCREMENTO		TOTAL e)	
		NUMERO	% b)	% c)	% d)	NUMERO e-1)	% e-2)
1962	2o.	679	37.08	---	---	4,265	16.37
1963	3o.	1,077	57.13	54.07	54.07	7,601	14.16
1964	3o.	1,230	67.90	83.11	83.11	8,248	15.51
1965	2o.	1,363	72.30	74.99	94.95	8,474	16.08
1966	2o.	1,537	81.53	119.88	119.38	9,054	16.97
1967	2o.	1,621	85.99	131.90	131.90	9,373	17.25
1968	1o.	1,717	91.08	145.63	5.92	10,382	16.53
1969	1o.	1,839	97.55	163.09	13.44	13,869	16.91
1970	1o.	1,867	99.04	167.07	15.17	11,017	16.94
1971	1o.	1,869	99.15	167.38	15.29	11,042	16.92
1972	1o.	1,871	99.25	167.66	0.10	11,079	16.88
1973	1o.	1,879	99.68	168.81	0.53	11,110	16.91
1974	1o.	1,879	99.68	168.81	0.53	11,157	16.84
1975	1o.	1,893	99.89	169.38	0.74	11,165	16.86
1976	1o.	1,891	99.78	169.09	0.64	11,154	16.84
1977	1o.	1,882	99.84	169.24	0.69	11,174	16.84
1978	1o.	1,881	99.79	169.09	0.64	11,235	16.73
1979	1o.	1,895	100.00	169.67	0.85	11,242	16.76

a) Lugar que ocupó como país otorgante de concesiones

b) Porcentaje con respecto al total de las concesiones que Argentina dio hasta 1979.

c) Incremento tomando como base el año de 1962.

d) De 1962 a 1967 se tomó como año base 1962; de 1968 a 1971 se tomó 1967; y de 1972 a 1979 el año base fue 1971.

e) Este total se refiere a todas las concesiones pactadas por todas las Partes Contratantes en cada año.

f) Participación porcentual de Argentina con respecto al total de las concesiones otorgadas por todos los países Miembros en sus listas nacionales en cada año.

FUENTE: Departamento de Comercio Exterior del Banco de México, Secretaría de la ALALC e Instituto para la Integración de América Latina, INTAL.

LISTA NACIONAL DE BOLIVIA.

AÑO	LUGAR a)	CONCESIONES		INCREMENTO		TOTAL e)	
		NUMERO	% b)	% c)	% d)	NUMERO e)	% f)
1962	----	----	----	----	----	4,268	----
1963	----	----	----	----	----	7,601	----
1964	----	----	----	----	----	8,248	----
1965	----	----	----	----	----	8,474	----
1966	----	----	----	----	----	9,054	----
1967	----	----	----	----	----	9,393	----
1968	11o.	178	90.81	----	----	10,382	1.71
1969	11o.	194	98.97	8.98	8.98	10,869	1.78
1970	11o.	192	97.95	7.86	7.86	11,017	1.74
1971	11o.	192	97.95	7.86	7.86	11,042	1.73
1972	11o.	196	100.00	10.11	2.08	11,079	1.76
1973	11o.	192	97.95	7.86	0.00	11,110	1.72
1974	11o.	196	100.00	10.11	2.08	11,157	1.75
1975	11o.	196	100.00	10.11	2.08	11,165	1.75
1976	11o.	196	100.00	10.11	2.08	11,164	1.75
1977	11o.	196	100.00	10.11	2.09	11,174	1.75
1978	11o.	196	100.00	10.11	2.08	11,238	1.74
1979	11o.	196	100.00	10.11	2.08	11,242	1.74

- a) Lugar que ocupó como país otorgante de concesiones.
 b) Porcentaje con respecto al total de las concesiones que Bolivia dio hasta 1979.
 c) Incremento tomando como base el año de 1968.
 d) De 1968 a 1971 se tomó como año base 1968; y de 1972 a 1979 el año base fue 1971.
 e) Este total se refiere a todas las concesiones pactadas por todas las Partes Contratantes en cada año.
 f) Participación porcentual de Bolivia con respecto al total de las concesiones otorgadas por todos los países Miembros en sus listas nacionales en cada año.

FUENTE: Departamento de Comercio Exterior del Banco de México, Secretaría de la ALALC e Instituto para la Integración de América Latina, INTAL.

CUADRO 4

LISTA NACIONAL DE BRASIL.

AÑO	LUGAR a)	CONCESIONES		INCREMENTO		TOTAL e)	
		NUMERO	% b)	% c)	% d)	NUMERO e)	% f)
1962	1o	910	48.37	---	---	4,268	21.32
1963	2o	1,250	66.45	37.36	37.36	7,601	16.44
1964	2o	1,312	69.75	44.17	44.17	8,248	15.90
1965	3o	1,352	71.87	48.57	49.57	8,474	15.95
1966	3o	1,511	80.32	66.04	66.04	9,054	16.68
1967	3o	1,603	85.22	76.15	76.15	9,393	17.06
1968	2e	1,719	90.90	87.91	6.67	10,382	16.47
1969	2c.	1,802	95.80	98.02	12.41	10,869	16.57
1970	2o.	1,842	97.97	102.41	14.90	11,017	16.71
1971	2o	1,851	98.40	103.40	15.47	11,042	16.76
1972	2o.	1,859	98.83	104.78	0.43	11,079	16.77
1973	2o.	1,865	99.14	104.94	0.75	11,110	16.78
1974	2o.	1,877	99.78	105.26	1.40	11,157	16.82
1975	2o.	1,878	99.94	105.37	1.45	11,165	16.82
1976	2o	1,874	99.62	105.93	1.74	11,164	16.78
1977	2o.	1,876	99.73	106.15	1.35	11,174	16.78
1978	2o	1,880	99.94	106.59	1.56	11,238	16.72
1979	2o.	1,881	100.00	106.70	1.62	11,242	16.73

- a) Lugar que ocupó como país otorgante de concesiones.
 b) Porcentaje con respecto al total de las concesiones que Brasil dio hasta 1979.
 c) Incremento tomando como base el año de 1962.
 d) De 1962 a 1967 se tomó como año base 1962; de 1968 a 1971 se tomó 1967; y de 1972 a 1979 el año base fue 1971.
 e) Este total se refiere a todas las concesiones pactadas por todas las Partes Contratantes en cada año.
 f) Participación porcentual de Brasil con respecto al total de las concesiones otorgadas por todos los países Miembros en sus listas nacionales en cada año.

FUENTE: Departamento de Comercio Exterior del Banco de México, Secretaría de la ALALC e Instituto para la Integración de América Latina, INTAL.

LISTA NACIONAL DE COLOMBIA.

AÑO	LUGAR a)	CONCESIONES		INCREMENTO		TOTAL e)	
		NUMERO	% b)	% c)	% d)	NUMERO e)	% f)
1962	6o.	490	62.19	----	----	4,268	11.40
1963	5o.	619	78.55	26.32	26.32	7,401	8.14
1964	6o.	704	89.34	43.67	43.67	8,248	8.53
1965	6o.	714	90.60	45.71	45.71	8,474	8.42
1966	6o.	745	94.54	52.04	52.04	9,054	8.22
1967	6o.	751	95.30	53.26	53.26	9,393	7.99
1968	6o.	766	97.20	56.32	1.99	10,582	7.37
1969	7o.	777	98.60	58.57	3.46	10,869	7.14
1970	7o.	777	98.60	58.57	3.46	11,017	7.05
1971	7o.	777	98.60	58.57	3.46	11,047	7.03
1972	7o.	777	98.60	58.57	0.00	11,079	7.01
1973	7o.	777	98.60	58.57	0.00	11,110	6.99
1974	7o.	778	98.73	58.77	0.12	11,157	6.97
1975	7o.	778	98.73	58.77	0.12	11,165	6.96
1976	7o.	778	98.73	58.77	0.12	11,164	6.96
1977	7o.	780	98.79	59.18	0.38	11,174	6.98
1978	7o.	789	100.00	60.81	1.41	11,238	7.01
1979	7o.	788	100.00	60.81	1.41	11,242	7.00

- a) Lugar que ocupó como país otorgante de concesiones.
b) Porcentaje con respecto al total de las concesiones que Colombia dio hasta 1979.
c) Incremento tomando como base el año de 1962.
d) De 1962 a 1967 se tomó como año base 1962; de 1968 a 1971 se tomó 1967; y de 1972 a 1979 el año base fue 1971.
e) Este total se refiere a todas las concesiones pactadas por todas las Partes Contratantes en cada año.
f) Participación porcentual de Colombia con respecto al total de las concesiones otorgadas por todos los países Miembros en sus listas nacionales en cada año.

FUENTE: Departamento de Comercio Exterior del Banco de México, Secretaría de la ALALC e Instituto para la Integración de América Latina, INTAL.

CUADRO 6

LISTA NACIONAL DE CHILE.

AÑO	LUGAR a)	CONCESIONES		INCREMENTO		TOTAL e)	
		NÚMERO	% b)	% c)	% d)	NÚMERO e)	% f)
1952	4a	528	52.95	----	----	4,268	12.37
1963	4a	833	83.55	57.76	57.76	7,601	10.95
1964	4a	864	86.65	63.63	63.63	8,248	10.47
1965	4c	872	87.46	65.15	65.15	8,474	10.29
1966	5c	894	89.66	69.31	69.31	9,054	9.87
1967	5a	917	91.97	73.67	73.67	9,393	9.76
1968	5a	959	96.18	81.62	4.58	10,382	9.23
1969	5a	970	97.29	83.71	5.17	10,869	8.92
1970	5a	972	97.49	84.09	5.99	11,017	8.82
1971	5a	972	97.49	84.09	5.99	11,042	8.80
1972	5a	975	97.79	84.65	0.30	11,079	8.80
1973	5a	977	97.99	85.03	0.51	11,110	8.79
1974	5a	979	98.19	85.41	0.72	11,157	8.77
1975	5a	979	98.19	85.41	0.72	11,165	8.76
1976	5a	980	98.09	87.12	1.64	11,164	8.84
1977	5a	986	98.89	86.74	1.44	11,174	8.82
1978	5a	998	100.10	89.01	2.67	11,238	9.89
1979	5a	997	100.00	88.32	2.57	11,242	8.86

a) Lugar que ocupó como país otorgante de concesiones.

b) Porcentaje con respecto al total de las concesiones que Chile dio hasta 1979.

c) Incremento tomando como base el año de 1962.

d) De 1962 a 1967 se tomó como año base 1962; de 1968 a 1971 se tomó 1967; y de 1972 a 1979 el año base fue 1971.

e) Este total se refiere a todas las concesiones pactadas por todas las Partes Contratantes en cada año.

f) Participación porcentual de Chile con respecto al total de las concesiones otorgadas por todos los países Miembros en sus listas nacionales en cada año.

FUENTE: Departamento de Comercio Exterior del Banco de México, Secretaría de la ALALC e Instituto para la Integración de América Latina, INTAL.

CUADRO 7

LISTA NACIONAL DE ECUADOR.

AÑO	LUGAR a)	CONCESIONES		INCREMENTO		TOTAL e)	
		NUMERO	% b)	% c)	% d)	NUMERO e)	% f)
1962	----	----	----	----	----	4,268	----
1963	1o.	1,714	98.05	----	----	7,601	22.54
1964	1o.	1,677	95.93	-2.15	-2.15	8,248	20.33
1965	1o.	1,680	96.10	-1.98	-1.98	8,474	19.82
1966	1o.	1,685	96.39	-1.69	-1.69	9,054	18.61
1967	1o.	1,689	96.62	-1.45	-1.45	9,393	17.98
1968	3o.	1,697	97.08	-0.99	0.47	10,382	16.34
1969	3o.	1,720	98.39	0.35	1.83	10,869	15.82
1970	3o.	1,718	98.28	0.23	1.71	11,017	15.55
1971	3o.	1,718	98.28	0.23	1.71	11,042	15.58
1972	3o.	1,723	98.56	0.52	0.29	11,079	15.15
1973	3o.	1,723	98.56	0.52	0.29	11,110	15.50
1974	3o.	1,728	98.85	0.81	0.58	11,157	15.48
1975	3o.	1,728	98.85	0.81	0.58	11,165	15.47
1976	3o.	1,725	98.68	0.64	0.40	11,164	15.45
1977	3o.	1,729	98.91	0.87	0.64	11,174	15.47
1978	3o.	1,748	100.00	1.98	1.74	11,238	15.55
1979	3o.	1,748	100.00	1.98	1.74	11,242	15.54

a) Lugar que ocupó como país otorgante de concesiones.

b) Porcentaje con respecto al total de las concesiones que Ecuador dio hasta 1979.

c) Incremento tomando como base el año de 1963.

d) De 1963 a 1967 se tomó como año base 1963; de 1968 a 1971 se tomó 1967; y de 1972 a 1979 el año base fue 1971.

e) Este total se refiere a todas las concesiones pactadas por todas las Partes Contratantes en cada año.

f) Participación porcentual de Ecuador con respecto al total de las concesiones otorgadas por todos los países Miembros en sus listas nacionales en cada año.

FUENTE: Departamento de Comercio Exterior del Banco de México, Secretaría de la ALALC e Instituto para la Integración de América Latina, INTAL.

LISTA NACIONAL DE MEXICO.

AÑO	LUGAR a)	CONCESIONES		INCREMENTO		TOTAL e)	
		NUMERO	% b)	% c)	% d)	NUMERO e)	% f)
1962	7o.	325	26.57	----	----	4,268	7.61
1963	7o.	607	49.63	86.76	86.76	7,601	7.98
1964	5o.	777	59.44	123.69	123.69	8,248	8.81
1965	5o.	802	65.57	146.76	146.76	8,474	9.46
1966	4o.	937	76.61	188.30	188.30	9,054	10.34
1967	4o.	1,030	84.21	216.92	216.92	9,393	10.96
1968	4o.	1,090	89.17	235.38	5.82	10,392	10.49
1969	4o.	1,173	95.91	260.92	13.88	10,869	10.79
1970	4o.	1,194	97.62	267.38	15.92	11,017	10.83
1971	4o.	1,202	98.28	269.84	16.69	11,042	10.88
1972	4o.	1,203	98.36	270.15	0.00	11,079	10.85
1973	4o.	1,207	98.69	271.38	0.43	11,110	10.86
1974	4o.	1,212	99.10	272.92	0.83	11,157	10.86
1975	4o.	1,214	99.26	273.53	0.99	11,165	10.87
1976	4o.	1,214	99.26	273.53	0.99	11,164	10.87
1977	4o.	1,216	99.42	274.15	1.16	11,174	10.88
1978	4o.	1,220	99.75	275.38	1.49	11,238	10.85
1979	4o.	1,223	100.00	276.30	1.74	11,242	10.87

a) Lugar que ocupó como país otorgante de concesiones.

b) Porcentaje con respecto al total de las concesiones que México dio hasta 1979.

c) Incremento tomando como base el año de 1962.

d) De 1962 a 1967 se tomó como año base 1962; de 1968 a 1971 se tomó 1967; y de 1972 a 1979 el año base fue 1971.

e) Este total se refiere a todas las concesiones pactadas por todas las Partes Contratantes en cada año.

f) Participación porcentual de México con respecto al total de las concesiones otorgadas por todos los países Miembros en sus listas nacionales en cada año.

FUENTE: Departamento de Comercio Exterior del Banco de México, Secretaría de la ALALC e Instituto para la Integración de América Latina, INTAL.

LISTA NACIONAL DE PARAGUAY.

AÑO	LUGAR a)	CONCESIONES		INCREMENTO		TOTAL e)	
		NÚMERO	% b)	% c)	% d)	NÚMERO e)	% f)
1962	So.	520	73.23	----	----	4,268	12.18
1963	Bo.	590	83.09	13.46	13.46	7,401	7.76
1964	7o.	665	93.66	27.88	27.88	8,248	8.06
1965	8o.	663	93.38	27.50	27.50	8,474	7.82
1966	7o.	677	95.35	30.19	30.19	9,054	7.47
1967	7o.	691	97.32	32.88	32.88	9,393	7.35
1968	8o.	691	97.32	32.88	0.00	10,382	6.65
1969	8o.	696	98.02	33.84	0.72	10,869	6.40
1970	8o.	695	97.88	33.65	0.57	11,017	6.30
1971	8o.	695	97.88	33.65	0.57	11,042	6.29
1972	8o.	696	98.02	33.84	0.14	11,079	6.28
1973	8o.	696	98.02	33.84	0.14	11,110	6.74
1974	8o.	702	98.87	35.00	1.00	11,157	6.29
1975	8o.	703	99.01	35.19	1.15	11,165	6.29
1976	8o.	702	98.87	35.00	1.00	11,164	6.28
1977	8o.	702	98.87	35.00	1.00	11,174	6.28
1978	8o.	710	100.00	36.53	2.15	11,238	6.31
1979	So.	710	100.00	36.53	2.15	11,242	6.31

- a) Lugar que ocupó como país otorgante de concesiones.
 b) Porcentaje con respecto al total de las concesiones que Paraguay dio hasta 1979.
 c) Incremento tomando como base el año de 1962.
 d) De 1962 a 1967 se tomó como año base 1962; de 1968 a 1971 se tomó 1967; y de 1972 a 1979 el año base fue 1971.
 e) Este total se refiere a todas las concesiones pactadas por todas las Partes Contratantes en cada año.
 f) Participación porcentual de Paraguay con respecto al total de las concesiones otorgadas por todos los países Miembros en sus listas nacionales en cada año.

FUENTE: Departamento de Comercio Exterior del Banco de México, Secretaría de la ALALC e Instituto para la Integración de América Latina, INTAL.

CUADRO 10

LISTA NACIONAL DE PERU.

AÑO	LUGAR a)	CONCESIONES		INCREMENTO		TOTAL e)	
		NUMERO	% b)	% c)	% d)	NUMERO e)	% f)
1962	8o.	232	48.40	----	----	4,268	5.45
1963	9o.	300	60.00	79.31	29.31	7,601	3.94
1964	9o.	355	71.00	55.01	53.01	8,248	4.30
1965	9o.	364	72.80	56.89	56.89	8,474	4.29
1966	9o.	392	78.40	68.96	68.96	9,054	4.32
1967	9o.	402	80.40	73.27	73.27	9,393	4.27
1968	10o.	424	84.80	82.75	5.47	10,382	4.08
1969	9c.	470	94.00	102.58	16.91	10,869	4.32
1970	9a.	494	98.80	112.93	22.88	11,017	4.48
1971	9o.	494	98.80	112.93	22.88	11,042	4.47
1972	9a.	499	99.80	115.08	1.01	11,079	4.50
1973	9o.	501	100.20	115.94	1.41	11,110	4.50
1974	9o.	504	100.80	117.24	2.02	11,157	4.51
1975	9c.	504	100.80	117.24	2.02	11,165	4.51
1976	9o.	502	100.40	116.37	1.61	11,164	4.49
1977	9o.	501	100.20	115.94	1.41	11,174	4.48
1978	9o.	500	100.00	115.51	1.21	11,238	4.44
1979	9a.	500	100.00	115.51	1.21	11,242	4.44

- a) Lugar que ocupó como país otorgante de concesiones.
 b) Porcentaje con respecto al total de las concesiones que Perú dio hasta 1979.
 c) Incremento tomando como base el año de 1962.
 d) De 1962 a 1967 se tomó como año base 1962; de 1968 a 1971 se tomó 1967; y de 1972 a 1979 el año base fue 1971.
 e) Este total se refiere a todas las concesiones pactadas por todas las Partes Contratantes en cada año.
 f) Participación porcentual de Perú con respecto al total de las concesiones otorgadas por todos los países Miembros en sus listas nacionales en cada año.

FUENTE: Departamento de Comercio Exterior del Banco de México. Secretaría de la ALALC e Instituto para la Integración de América Latina, INTAL.

CUADRO 11

LISTA NACIONAL DE URUGUAY.

AÑO	LUGAR a)	CONCESIONES		INCREMENTO		TOTAL e)	
		NUMERO	% b)	% c)	% d)	NUMERO e)	% f)
1962	3o.	564	68.78	----	----	4,268	13.21
1963	6o.	611	74.51	8.33	8.33	7,601	8.03
1964	8o.	664	80.97	17.73	17.73	8,248	8.05
1965	7o.	664	80.97	17.73	17.73	8,474	7.83
1966	8o.	676	82.43	19.85	19.85	9,054	7.46
1967	8o.	689	84.02	22.16	22.16	9,393	7.33
1968	7o.	716	87.31	26.95	3.91	10,382	6.89
1969	6o.	784	95.60	39.00	13.78	10,869	7.21
1970	6o.	788	96.09	39.71	14.36	11,017	7.15
1971	6o.	788	96.09	39.71	14.36	11,042	7.13
1972	6o.	788	96.09	39.71	9.00	11,079	7.11
1973	6o.	802	97.80	42.19	1.77	11,110	7.21
1974	6o.	810	98.78	43.61	2.79	11,157	7.26
1975	6o.	810	98.78	43.61	2.79	11,165	7.25
1976	6o.	812	99.02	43.97	3.04	11,164	7.27
1977	6o.	814	99.26	44.32	3.29	11,174	7.28
1978	6o.	823	100.36	45.92	4.44	11,238	7.32
1979	6o.	820	100.00	45.39	4.06	11,242	7.29

- a) Lugar que ocupó como país otorgante de concesiones.
b) Porcentaje con respecto al total de las concesiones que Uruguay dio hasta 1979.
c) Incremento tomando como base el año de 1967.
d) De 1962 a 1967 se tomó como año base 1962; de 1968 a 1971 se tomó 1967; y de 1972 a 1979 el año base fue 1971.
e) Este total se refiere a todas las concesiones pactadas por todas las Partes Contratantes en cada año.
f) Participación porcentual de Uruguay con respecto al total de las concesiones otorgadas por todos los países Miembros en sus listas nacionales en cada año.

FUENTE: Departamento de Comercio Exterior del Banco de México, Secretaría de la ALALC e Instituto para la Integración de América Latina, INTAL.

LISTA NACIONAL DE VENEZUELA.

AÑO	LUGAR a)	CONCESIONES		INCREMENTO		TOTAL . e)	
		NÚMERO	% b)	% c)	% d)	NÚMERO e)	% f)
1962	----	----	----	----	----	4,268	----
1963	----	----	----	----	----	7,601	----
1964	----	----	----	----	----	8,748	----
1965	----	----	----	----	----	8,474	----
1966	----	----	----	----	----	9,054	----
1967	----	----	----	----	----	9,393	----
1968	9o.	434	87.85	----	----	10,302	4.18
1969	10o.	444	89.87	2.30	2.30	10,869	4.08
1970	10o.	478	94.76	10.13	10.13	11,017	4.33
1971	10o.	484	97.17	11.52	11.52	11,042	4.38
1972	10o.	491	99.39	13.13	1.44	11,079	4.43
1973	10o.	491	99.39	13.13	1.44	11,110	4.41
1974	10o.	492	99.59	13.36	1.65	11,157	4.40
1975	10o.	492	99.59	13.36	1.65	11,165	4.40
1976	10o.	492	99.59	13.36	1.65	11,164	4.40
1977	10o.	492	99.54	13.36	1.65	11,174	4.40
1978	10o.	494	100.00	13.82	2.06	11,238	4.39
1979	10o.	494	100.00	13.82	2.06	11,242	4.39

a) Lugar que ocupó como país otorgante de concesiones.

b) Porcentaje con respecto al total de las concesiones que Venezuela dio hasta 1979.

c) Incremento tomando como base el año de 1968.

d) De 1968 a 1971 se tomó como año base 1968; y de 1972 a 1979 el año base fue 1971.

e) Este total se refiere a todas las concesiones pactadas por todas las Partes Contratantes en cada año.

f) Participación porcentual de Venezuela con respecto al total de las concesiones otorgadas por todos los países Miembros en sus listas nacionales en cada año.

FUENTE: Departamento de Comercio Exterior del Banco de México, Secretaría de la ALALC e Instituto para la Integración de América Latina, INTAL.

CUADRO 13

ITEMS NEGOCIADOS EN LAS LISTAS NACIONALES
QUE REGISTRARON Y NO COMERCIO.

PAIS IMPORTADOR	1962				1965				1968			
	A		B		A		B		A		B	
	%	CONCE- SIONES	%	CONCE- SIONES	%	CONCE- SIONES	%	CONCE- SIONES	%	CONCE- SIONES	%	CONCE- SIONES
Argentina	90.4	632	9.6	67	70.6	962	29.4	401	73.9	1,269	26.1	448
Bolivia	----	----	----	----	----	----	----	----	68.5	122	31.5	56
Brasil	92.7	844	7.3	66	82.1	1,110	17.9	242	77.7	1,329	22.3	381
Colombia	94.1	461	5.9	29	74.2	530	25.8	184	72.8	558	27.2	208
Chile	92.4	488	7.6	40	66.1	576	33.9	296	54.4	522	45.6	437
Ecuador	----	----	----	----	85.1	1,430	14.9	250	89.5	1,519	10.5	178
México	95.8	311	4.2	14	83.4	669	16.6	133	74.5	812	25.5	278
Paraguay	88.5	460	11.5	60	71.8	476	28.2	187	74.2	513	25.8	178
Perú	81.4	189	18.6	43	60.4	220	39.6	144	58.1	246	41.9	178
Uruguay	73.3	413	26.7	151	65.6	436	34.4	288	66.1	473	33.9	243
Venezuela	----	----	----	----	----	----	----	----	79.6	345	20.4	89
TOTAL	91.9	3,922	8.1	346	75.8	6,423	24.2	2,051	74.1	7,693	25.9	2,689

PAIS IMPORTADOR	1970				1971				1972			
	A		B		A		B		A		B	
	%	CONCE- SIONES	%	CONCE- SIONES	%	CONCE- SIONES	%	CONCE- SIONES	%	CONCE- SIONES	%	CONCE- SIONES
Argentina	71.6	1,337	28.4	530	71.4	1,334	28.6	535	72.6	1,358	27.4	513
Bolivia	66.7	128	33.3	64	65.6	126	34.4	66	64.1	126	35.9	70
Brasil	74.5	1,372	25.5	470	65.7	1,216	34.3	635	65.7	1,221	34.3	638
Colombia	71.9	559	28.1	210	69.0	536	31.0	241	71.9	559	28.1	210
Chile	58.5	569	41.5	403	64.3	625	35.7	347	60.8	593	39.2	382
Ecuador	80.6	1,522	11.4	196	88.6	1,522	11.4	196	85.2	1,468	14.8	255
México	73.2	874	26.8	320	72.7	874	27.3	328	72.7	875	27.3	328
Paraguay	68.7	477	31.3	218	69.9	486	30.1	209	69.7	485	30.3	211
Perú	59.3	293	40.7	201	50.2	248	49.8	246	62.2	310	37.8	189
Uruguay	61.5	485	38.5	303	62.5	493	37.5	295	64.0	504	36.0	284
Venezuela	77.7	371	22.3	107	73.4	355	26.6	129	67.8	333	32.2	158
TOTAL	72.5	7,987	27.5	3,030	70.8	7,818	29.2	3,224	70.7	7,833	29.3	3,246

PAIS IMPORTADOR	1973				1974				1975			
	A		B		A		B		A		B	
	%	CONCE- SIONES	%	CONCE- SIONES	%	CONCE- SIONES	%	CONCE- SIONES	%	CONCE- SIONES	%	CONCE- SIONES
Argentina	75.0	1,409	25.0	470	74.7	1,404	25.1	475	73.6	1,386	26.4	497
Bolivia	63.9	123	36.1	69	63.9	125	36.1	71	63.9	125	36.1	71
Brasil	59.5	1,110	40.5	755	58.3	1,094	41.7	783	61.3	1,151	38.7	727
Colombia	66.2	514	33.8	263	67.8	527	32.2	251	68.2	531	31.8	247
Chile	64.0	625	36.0	352	62.8	615	37.2	364	62.8	615	37.2	364
Ecuador	77.8	1,340	22.2	333	76.8	1,327	23.2	401	91.5	1,581	8.5	147
México	69.2	835	30.8	372	69.2	839	30.8	373	65.6	796	34.4	418
Paraguay	67.0	466	33.0	230	63.7	447	36.3	255	69.4	488	30.6	215
Perú	60.7	304	39.3	197	59.6	300	40.4	204	63.6	321	36.4	183
Uruguay	63.6	510	36.4	292	62.5	506	37.5	304	68.0	551	32.0	259
Venezuela	69.3	340	30.7	151	67.4	332	32.6	160	68.7	338	31.3	154
TOTAL	68.2	7,577	31.8	3,533	67.4	7,520	32.6	3,637	70.8	7,905	29.2	3,260

PAIS IMPORTADOR	1976				1977				1978			
	A		B		A		B		A		B	
	%	CONCE- SIONES	%	CONCE- SIONES	%	CONCE- SIONES	%	CONCE- SIONES	%	CONCE- SIONES	%	CONCE- SIONES
Argentina	79.2	1,490	20.8	391	77.4	1,457	22.6	425	77.4	1,456	22.6	425
Bolivia	63.9	125	36.1	71	63.9	125	36.1	71	63.9	125	36.1	71
Brasil	64.9	1,216	35.1	658	63.1	1,184	36.9	692	63.1	1,186	36.9	694
Colombia	65.2	507	34.8	271	65.2	509	34.8	271	65.2	514	34.8	274
Chile	62.8	620	37.2	368	62.8	619	37.2	367	62.8	627	37.2	371
Ecuador	90.3	1,558	9.7	167	90.4	1,563	9.6	166	90.4	1,580	9.6	168
México	65.6	796	34.4	418	65.6	798	34.4	418	65.6	800	34.4	420
Paraguay	70.6	496	29.4	206	70.6	496	29.4	206	70.6	501	29.4	209
Perú	74.9	375	25.2	127	78.1	391	21.9	110	78.1	391	21.9	109
Uruguay	63.5	516	36.5	296	60.6	493	39.4	321	60.6	499	39.4	324
Venezuela	56.7	279	43.3	213	58.8	289	41.2	203	58.8	290	41.2	204

PAIS IMPORTADOR	1979			
	A		B	
	%	CONCE- SIONES	%	CONCE- SIONES
Argentina	77.4	1,459	22.6	426
Bolivia	63.9	125	36.1	71
Brasil	63.1	1,187	36.9	694
Colombia	65.2	514	34.8	274
Chile	62.8	626	37.2	371
Ecuador	90.4	1,580	9.6	168
México	65.6	802	34.4	421
Paraguay	70.6	501	29.4	209
Perú	78.1	391	21.9	109
Uruguay	60.6	497	39.4	323
Venezuela	58.8	290	41.2	204
TOTAL	71.1	7,993	28.9	3,249

A) Ítemes NABALALC negociados en las listas nacionales que no registraron comercio.

B) Ítemes NABALALC negociados en las listas nacionales que registraron comercio.

FUENTE: Departamento de Servicio de Estadística de la ALALC y Comisión Económica para América Latina, CEPAL.

EVOLUCION DEL TOTAL DE CONCESIONES REGISTRADAS EN LAS LISTAS DE
VENTAJAS NO EXTENSIVAS, CLASIFICADAS SEGUN EL PAIS OTORGANTE.

PAIS	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Argentina	932	1,048	1,139	1,147	1,155	1,162	1,306	1,353	1,359
Bolivia	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Brasil	1,289	1,510	1,579	1,596	1,597	1,658	1,818	1,899	1,932
Colombia	222	328	353	353	354	397	430	432	431
Chile	241	387	392	393	405	419	544	566	565
Ecuador	---	280	301	301	302	302	303	312	312
México	914	1,161	1,209	1,247	1,265	1,271	1,333	1,349	1,350
Paraguay	---	112	150	150	150	150	150	150	149
Perú	153	226	237	239	247	247	260	288	287
Uruguay	488	575	577	572	571	575	604	608	607
Venezuela	---	---	---	---	---	---	203	204	204
TOTAL	4,239	5,472	5,937	5,998	6,046	6,181	6,951	7,161	7,196

PAIS	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Argentina	1,359	1,368	1,396	1,392	1,428	1,423	1,481	1,511	1,514
Bolivia	---	---	---	---	---	---	62	62	62
Brasil	1,932	1,936	1,979	2,024	2,073	2,024	2,007	2,006	2,033
Colombia	431	435	437	438	436	438	438	438	438
Chile	565	566	565	567	567	571	567	591	630
Ecuador	312	312	312	312	312	313	313	313	313
México	1,350	1,352	1,359	1,373	1,373	1,372	1,378	1,376	1,377
Paraguay	149	150	150	151	151	151	151	151	151
Perú	287	287	287	287	287	287	287	287	287
Uruguay	607	607	609	612	612	612	661	661	661
Venezuela	204	204	204	205	205	205	205	205	205
TOTAL	7,196	7,217	7,299	7,361	7,394	7,396	7,550	7,601	7,671

NOTA: Los totales correspondientes a cada país incluyen los ajustes que se realizaron anualmente como consecuencia de las modificaciones introducidas en la NABALALC y de las que resultaron, en muchas oportunidades, altas y bajas que aumentaron y disminuyeron, independientemente de las negociaciones operadas, el número de concesiones que aparecen otorgadas por las Partes Contratantes en los respectivos años.

FUENTE: Departamento de Comercio Exterior del Banco de México, Secretaría de la ALALC e Instituto para la Integración de América Latina, INTAL.

CUADRO 15

CONCESIONES OTORGADAS EN LAS LISTAS
DE VENTAJAS NO EXTENSIVAS.

AÑO	TOTAL a)	I N C R E M E N T O			x e)
		CONCESIONES b)	x c)	x d)	
1962	4,239	----	----	----	55.26
1963	5,622	1,393	32.62	32.62	73.28
1964	5,937	315	5.60	40.05	77.39
1965	5,998	61	1.02	41.49	78.19
1966	6,046	48	0.80	42.62	78.91
1967	6,181	135	2.23	45.81	80.57
1968	6,951	770	12.45	63.97	90.61
1969	7,161	210	3.02	68.93	93.35
1970	7,196	35	0.48	69.75	93.80
1971	7,196	0	0.00	69.75	93.80
1972	7,217	21	0.29	70.25	94.08
1973	7,299	82	1.13	72.18	95.15
1974	7,361	62	0.84	73.64	95.95
1975	7,394	33	0.44	74.42	96.38
1976	7,396	2	0.02	74.47	96.41
1977	7,550	154	2.08	78.10	98.42
1978	7,601	51	0.67	79.31	99.08
1979	7,671	70	0.92	80.96	100.00

a) Concesiones conferidas en cada año.

b) Número de concesiones añadidas con respecto al año anterior.

c) Incremento porcentual tomando como base el año anterior.

d) Incremento porcentual tomando como base el año de 1962.

e) Participación porcentual de cada año en relación con el total de concesiones otorgadas.

FUENTE: Secretaría de la ALALC e Instituto para la Integración de América Latina, INTAL.

CUADRO 16

ITEMES NEGOCIADOS EN LAS LISTAS DE VENTAJAS NO
EXTENSIVAS QUE REGISTRARON Y NO COMERCIO.

PAIS BENEFICIARIO	1962		1965		1968		1972		1975		1977		1979	
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
Bolivia	----	----	----	----	97.3	2.7	94.5	5.5	96.8	3.2	96.8	3.2	96.8	3.2
Ecuador	----	----	94.5	5.5	93.4	6.6	93.7	6.3	96.0	4.0	96.2	3.8	96.4	3.6
Paraguay	97.4	2.6	97.1	2.9	96.8	3.2	96.7	3.3	96.7	3.3	96.6	3.4	96.5	3.5
Uruguay	----	----	----	----	90.2	9.8	91.7	8.1	76.2	23.8	79.8	20.2	80.0	20.0

A) Proporción porcentual de ítemes negociados en las listas de ventajas no extensivas que no registraron comercio.

B) Proporción porcentual de ítemes negociados en las listas de ventajas no extensivas que registraron comercio.

FUENTE: Departamento de Servicio de Estadística de la ALALC y Comisión Económica para América Latina, CEPAL.

LISTA DE LOS ACUERDOS DE COMPLEMENTACION INDUSTRIAL CON INDICACION DEL NUMERO DE LOS PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS Y DE LAS CONCESIONES OTORGADAS.

Número	Sector	Fecha del		Número de productos del sector a que se refiere el acuerdo			Número de concesiones otorgadas por cada participante										
		Declaración de compatibilidad	Institución de funcionamiento	Acuerdo original	Sus ampliaciones	Total	Argentina	Bolivia	Brazil	Colombia	Chile	México	Pará	Venezuela	Total		
1	Máquinas estadísticas y analógicas de cartillas perforada	1962	1962	1962	5	----	5	5	5		5	5		5	25		
2	Módulos electrónicos	1964	1964	1964	17	----	17	17	17		17				51		
3	Aparatos eléctricos, mecánicos y térmicos de uso doméstico	1964	1964	1964	13	----	13	13	13					7	28		
4	Eléctrica y de comunicaciones eléctricas a/	1964	1964	1964	1121	----	1121	101						191	1312		
5	Bolivia	1967	1968	1968	120	97	225	91	170	26	54	113	48	14	25	411	
6	Petróleo	1968	1968	1968	39	----	39		39	39			39		154		
7	Bienes del hogar	1968	1968	1968	51	----	51	22						17	59		
8	Viaje	1969	1969	1970	50	----	50	11							47		
9	Generación, transmisión y distribución de electricidad	1969	1969	1970	8	20	28		20			20			57		
10	Máquinas de oficina	1970	1970	1971	32	20	52	31	20			20			99		
11	Máquinas de oficina	1970	1970	1971	4	----	4	3	3						8		
12	Eléctrica y de comunicaciones eléctricas (cooperativa)	1970	1971	1971	41	25	66		46						137		
13		1970	1971	1971	5	----	5	5	5					5	27		
14	Refrigeración, aire acondicionado y aparatos eléctricos, mecánicos y térmicos de uso doméstico	1970	1971	1971	26	----	26		22			22			64		
15	Dermatológico	1970	1971	1971	300	354	654	262	254			259			775		
16	Bolivia derivada del petróleo	1970	1971	1971	300	354	654	84	39			49	57	8	25	244	
17	Refrigeración, aire acondicionado y aparatos eléctricos, mecánicos y térmicos de uso doméstico	1971	1972	1972	75	----	75	75	75						156		
18	Fotografía	1972	1972	1972	44	8	51	90	49			47		24	239		
19	Eléctrica y de comunicaciones eléctricas	1972	1972	1973	43	----	43	44	54			41		17	194		
20	Pigmentos y colorantes	1972	1973	1973	72	----	72	22	174			189			451		
21	Industria química, excipientes y faltantes	1975	1974	1974	144	61	227	22	16			15	29	11	33		
22	Industria de aceites esenciales, esencias aromáticas, aromas y sabores	1977	1977	1978	26	----	26	17				14			31		
23	Industria de equipos de generación, transmisión y distribución de electricidad	1977	1977	1978	15	2	17	14				14			32		
24	Eléctrica y de comunicaciones eléctricas	1977	1977	1978	14	64	78	78				28			156		
25	Industria de lámparas y unidades de iluminación	1978	1978	1978	11	----	11	11				11			21		
TOTAL					1.447	487	2.154	1.027	39	974	45	147	1.043	71	128	57	1.574

a/ Este acuerdo venció en 1978. Se lo incluye sólo con propósitos ilustrativos.

CUADRO 18

SITUACION GENERAL DE LOS MARGENES DE PREFERENCIA EN LAS LISTAS NACIONALES,
LISTAS DE VENTAJAS NO EXTENSIVAS Y ACUERDOS DE COMPLEMENTACION EN 1979.

INSTRUMENTO	TOTAL DE CONCESIONES	MARGENES DE PREFERENCIA SIN MODIFICACIONES Y AUMENTADOS		MARGENES DE PREFERENCIA DISMINUIDOS (INCLUIDO ELIMINADOS E INVERTIDOS)	
		CONCESIONES	PORCENTAJE	CONCESIONES	PORCENTAJE
LISTAS NACIONALES	11,242	4,918	44	6,324	56
LISTAS DE VENTAJAS NO EXTENSIVAS	7,671	2,111	28	5,560	72
ACUERDOS DE COMPLEMENTACION	3,576	1,742	49	1,834	51
T O T A L	22,489	8,771	39	13,718	61

FUENTE: Instituto para la Integración de América Latina, INTAL.

CUADRO 19

SITUACION GENERAL DE LOS MARGENES DE PREFERENCIA
EN LAS LISTAS NACIONALES EN 1979.

PAIS OTORGANTE	TOTAL DE CONCESIONES	MARGENES DE PREFERENCIA SIN MODIFICACIONES Y AUMENTOS		MARGENES DE PREFERENCIA DISMINUIDOS (INCLUIDO ELIMINADOS E INVERTIDOS)	
		CONCESIONES	PORCENTAJE	CONCESIONES	PORCENTAJE
Argentina	1,885	113	6	1,772	94
Bolivia	196	76	39	120	61
Brasil	1,881	1,636	87	245	13
Colombia	788	465	59	323	41
Chile	997	50	5	947	95
Ecuador	1,748	420	24	1,328	76
México	1,223	489	40	734	60
Paraguay	710	341	48	369	52
Perú	500	480	96	20	4
Uruguay	820	492	60	328	40
Venezuela	494	356	72	138	28
TOTAL	11,242	4,918	44	6,324	56

FUENTE: Grupo Especial sobre Márgenes de Preferencia de la ALALC.

PARTICIPACION PORCENTUAL DE LOS PRODUCTOS NEGOCIADOS
EN EL VALOR DE LAS IMPORTACIONES INTRAZONALES.

PAIS	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
TOTAL ALALC	77.9	84.7	86.6	88.1	88.9	86.6	69.8	69.7	69.3
Argentina	85.5	90.4	93.6	86.9	95.0	92.8	75.7	78.0	80.5
Bolivia	----	----	----	----	----	----	11.3	12.0	8.7
Brasil	87.4	90.0	96.2	95.4	96.4	96.1	72.5	75.2	72.5
Colombia	74.6	89.9	92.8	91.8	86.9	85.6	82.7	64.7	79.1
Chile	67.3	77.9	90.0	93.1	86.1	84.3	71.5	64.0	64.4
Ecuador	----	79.1	83.6	61.2	61.1	58.7	42.3	37.9	34.2
México	67.1	85.2	86.6	70.7	66.6	91.7	85.4	80.5	82.7
Paraguay	29.0	19.7	25.5	17.4	26.6	32.1	33.5	30.8	30.6
Perú	79.0	86.9	82.7	77.6	80.7	78.5	74.4	74.5	83.6
Uruguay	75.5	73.7	86.7	77.0	82.8	70.5	62.6	72.6	66.6
Venezuela	----	----	----	----	----	----	36.0	33.4	15.2

PAIS	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
TOTAL ALALC	69.3	65.0	59.7	54.4	50.0	44.2	44.4	44.4	43.3
Argentina	80.5	78.0	76.0	75.9	76.5	65.8	54.5	54.5	57.2
Bolivia	8.7	4.6	5.8	5.3	5.3	4.9	4.9	4.9	4.7
Brasil	72.5	71.4	71.9	72.4	64.8	68.4	82.8	82.8	79.3
Colombia	79.1	75.9	73.6	66.6	51.3	50.5	47.3	47.3	44.8
Chile	64.4	59.8	55.5	41.9	33.9	27.6	27.1	27.1	26.9
Ecuador	34.2	30.7	26.9	45.7	30.9	17.9	24.1	24.1	28.7
México	82.7	81.3	61.4	43.8	39.5	42.0	48.5	48.5	55.3
Paraguay	30.6	26.3	25.8	31.0	18.5	17.2	14.5	14.5	12.4
Perú	83.6	63.1	46.1	39.9	29.4	20.8	19.7	19.7	18.5
Uruguay	66.6	65.1	63.6	52.2	53.2	42.3	14.2	14.2	35.9
Venezuela	15.2	16.9	18.1	3.5	7.6	5.2	8.9	8.9	6.3

NOTA: La cifra promedio para la ALALC se estimó mediante la ponderación de los datos de los países Miembros.

FUENTE: Oficina de Montevideo de la Comisión Económica para América Latina, CEPAL, sobre la base de datos suministrados por el Departamento de Servicio de Estadística de la ALALC.

CUADRO 21

DISTRIBUCION DE LAS IMPORTACIONES INTRAZONALES SEGUN PROGRAMAS DE LIBERACION.
(Millones de dólares corrientes, precios CIF y porcentajes)

Año	Lista Nacional		Listas de Ventajas No Extensivas		Acuerdos de Complementación		Total Negociado
	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor
1962 a/	305.4	96.7	10.4	3.3	---	---	315.8
1963 b/	413.0	94.1	16.7	3.8	0.4	0.1	429.6
1964	544.7	95.3	26.1	4.6	0.6	0.1	571.4
1965	641.7	94.7	34.0	5.0	2.1	0.3	677.8
1966	658.9	94.5	34.5	4.9	4.0	0.6	697.4
1967	632.6	94.1	32.5	4.9	6.7	1.0	672.2
1968 c/	691.7	93.3	30.5	4.1	19.2	2.6	741.4
1969	831.4	93.0	38.3	4.3	24.7	2.7	894.4
1970	842.5	90.3	49.9	5.3	41.2	4.4	933.6
1971	852.0	89.7	53.6	5.6	45.2	4.7	950.8
1972	888.0	89.5	51.3	5.2	53.0	5.3	992.3
1973	1,122.3	89.5	67.9	5.4	64.5	5.1	1,254.7
1974	1,690.8	88.2	117.1	6.1	109.4	5.7	1,917.3
1975	1,632.6	88.4	125.5	6.8	88.2	4.8	1,846.2
1976	1,909.0	88.2	98.0	4.5	156.4	7.2	2,163.4
1977	2,193.7	88.2	128.5	5.2	165.3	6.6	2,487.5
1978	2,193.7	88.2	128.5	5.2	165.3	6.6	2,487.5
1979	2,193.7	88.2	128.5	5.2	165.3	6.6	2,487.5

a) Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay.

b) Se incorporó Ecuador.

c) Se incorporó Bolivia y Venezuela.

FUENTE: Departamento de Servicio de Estadística de la ALALC y Comisión Económica para América Latina, CEPAL.

CUADRO 22

PROPORCIÓN DE LAS IMPORTACIONES INTRAZONALES QUE CORRESPONDE A POSICIONES NEGOCIADAS ENTRE LOS PAISES EN 1979.
(Sobre la base de importaciones a precios corrientes, CIF)

País Importador	País Exportador											ALALC
	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela	
Argentina	----	11.8	56.2	99.9	74.5	99.9	96.0	92.4	65.5	11.1	18.8	54.5
Bolivia	7.0	----	2.0	7.9	2.0	0.4	10.1	2.1	13.8	0.3	2.1	5.8
Brasil	94.1	44.9	----	55.1	98.1	99.8	89.2	98.9	44.2	85.9	1.2	82.4
Colombia	41.2	1.9	43.1	----	67.2	26.9	62.5	93.3	73.4	93.5	32.0	47.2
Chile	37.4	3.4	38.0	61.3	----	12.5	64.0	65.2	51.3	3.5	3.6	33.9
Ecuador	12.6	----	12.5	19.3	47.9	----	34.5	91.0	19.8	6.5	0.9	24.1
México	13.8	1.2	88.2	85.6	77.7	53.7	----	72.7	83.9	33.7	0.6	42.0
Paraguay	12.2	----	16.2	29.5	77.4	70.0	51.5	----	----	11.8	0.6	14.5
Perú	17.6	----	8.7	4.9	3.3	----	28.7	74.2	----	34.1	5.3	6.1
Uruguay	12.5	----	16.7	12.0	16.6	----	22.8	29.8	37.1	----	0.1	14.2
Venezuela	7.0	----	12.6	3.3	7.0	2.4	17.5	32.6	3.3	0.2	----	8.9
TOTAL	48.7	12.9	43.1	24.3	73.2	12.3	69.4	81.5	46.6	54.9	6.8	44.4

FUENTE: Departamento de Servicio de Estadística de la ALALC y Comisión Económica para América Latina, CEPAL.

INCIDENCIA DE LOS OCHO PRINCIPALES RUBROS DE PRODUCTOS EN
 LAS IMPORTACIONES NEGOCIADAS DE LOS PAISES MIEMBROS EN 1979.
 (Valor en millones de dólares CIF)

	Argentina			Bolivia			Brasil		
	NABALALC	Descripción	Valor	NABALALC	Descripción	Valor	NABALALC	Descripción	Valor
1er producto	09.01.1.01	Café crudo	103.6	08.04.0.01	Manzanas frescas	0.6	74.01.3.03	Wire-bars	200.7
2do producto	26.01.1.01	Hematitas rojas	75.7	15.02.2.01	Sebo de bovinos	0.1	10.01.0.01	Trigo	107.8
3er producto	74.01.3.03	Wire-bars	37.7	49.01.9.99	Los demás impresos, incluso hojas sueltas	0.5	08.06.0.01	Manzanas frescas	87.1
4to producto	08.01.1.02	Plátanos frescos o se- cos, con y sin cáscara	18.0				79.01.1.11	Zinc no aleado	36.0
5to producto	47.01.3.04	Pasta de papel a la so- da y al sulfato	15.9				11.07.0.01	Cebada malteada en grano	75.1
6to producto	44.05.1.05	Pino Insigne aserrado, longitudinal	14.2				07.01.0.04	Ajos frescos o refrigerados	31.9
7mo producto	48.01.1.01	Papel para periódicos, en rollos o en hojas	13.8				74.01.3.02	Cobre refinado a fuego	30.7
8vo producto	44.05.1.02	Araucarias aserradas, longitudinal	13.7				07.05.1.32	Porotos negros	28.7
Valor total muestra			292.6			1.2			557.0
Valor total negociado			560.7			3.1			1,197.3
Porcentaje muestra/negociado			52.2			38.7			46.5

	Colombia			Chile			Ecuador		
	NABALALC	Descripción	Valor	NABALALC	Descripción	Valor	NABALALC	Descripción	Valor
1er producto	76.01.0.01	Aluminio en bruto	9.5	10.01.0.01	Trigo	57.5	30.03.1.99	Demás medicamentos de medicina	4.2
2do producto	79.01.1.01	Zinc no aleado, 99.99% de peso en zinc	8.5	55.01.0.01	Algodón sin cardar ni peinar	26.0	48.01.1.01	Papel para periódicos en rollos u hojas	3.4
3er producto	16.04.0.99	Los demás preparados y conservas de pescado	7.7	17.01.1.99	Los demás tipos de azúcar en bruto	18.1	73.07.0.01	Hierro y acero en desbastes cuadrados y rectangulares	2.8
4to producto	15.04.2.92	Los demás aceites de pescada y moluscos marinos refinados	5.8	02.01.1.02	Carne de vacuno congelada	13.8	48.01.1.99	Demás papeles para impresión	2.5
5to producto	49.01.9.99	Los demás impresos, incluso hojas sueltas	4.7	02.01.1.01	Carne de vacuno fresca	12.3	73.13.4.99	Demás chapas de hierro o acero	1.9
6to producto	09.06.0.01	Manzanas frescas	4.6	09.02.0.01	Té a granel	9.8	30.03.1.99	Los demás antibióticos	1.1
7mo producto	07.05.1.29	Las demás lentejas y lentejones	3.4	09.01.1.01	Café crudo	9.0	84.41.2.01	Cabezales para máquinas de coser, uso doméstico	0.7
8vo producto	53.01.1.02	Lanas con guarda o lavadas, finura 48's y 60's	2.8	53.05.3.02	Tops de lana	5.6	82.11.8.02	Hojas de afilar	0.3
Valor total muestra			47.0			151.1			17.1
Valor total negociado			98.8			212.0			27.0
Porcentaje muestra/negociado			47.8			71.3			63.3

	México			Paraguay			Perú		
	HABALALC	Descripción	Valor	HABALALC	Descripción	Valor	HABALALC	Descripción	Valor
1er producto	92.13.0.03	Zafiros y diamantes	71.1	87.01.9.01	Tractores para semi-remolques	1.4	78.01.0.01	Aluminio en bruto	5.0
2do producto	07.05.1.39	Los jeans cortos	28.1	48.01.1.01	Papel para periódicos en rollos u hojas	1.4	82.05.0.06	Utensillos de sondeje	2.4
3er producto	23.01.1.02	Harina y polvo de pescado	13.9	11.07.0.01	Cebada malteada en grano	1.3	84.51.1.99	Máquinas de escribir excepto eléctricas	1.5
4to producto	84.45.6.02	Torno paralelo universal	4.3	70.10.0.01	Bombones, botellas u frascos de vidrio	0.9	32.01.0.02	Extracto nutriente de quebracho	1.5
5to producto	47.01.3.02	Pasta de papel a la soda	3.4	08.06.0.01	Manzanas frescas	0.4	02.01.1.01	Carne de vacuno fresco, enfiada y refrigerada	0.8
6to producto	49.01.9.01	Otros libros, incluso hojas sueltas	3.1	73.10.0.02	Barra macizas de hierro o acero	0.4	56.01.2.01	Fibras artificiales discontinuas viscosas	0.5
7mo producto	84.51.1.01	Máquinas de escribir eléctricas	3.0	73.36.1.01	Coquinas de fundición de hierro o acero	0.3	02.01.1.12	Carne de ovino congelada	0.4
8vo producto	84.23.2.04	Niveladoras, explanadoras	2.4	84.23.2.99	Otras máquinas para excavaciones	0.3	49.01.9.01	Otros libros, incluso hojas sueltas	0.3
Valor total muestra			129.3			6.4			12.4
Valor total negociado			206.3			13.3			27.2
Porcentaje muestra/negociado			62.7			48.1			45.6

	Uruguay			Venezuela		
	NABALALC	Descripción	Valor	NABALALC	Descripción	Valor
1er producto	55.01.0.01	Algodón sin carder ni peñar	10.5	84.51.1.01	Máquinas de escribir eléctricas	4.4
2do producto	73.13.3.01	Chapas de hierro y acero	5.6	08.06.0.01	Manzanas frescas	3.5
3er producto	09.03.0.01	Yerba mate chancada	5.0	82.11.8.02	Hojas de afeitar	2.3
4to producto	09.01.1.01	Café crudo	4.8	08.06.0.02	Peras frescas	1.6
5to producto	09.03.0.02	Yerba mate elaborada	4.6	70.11.0.04	Ampollas y envolturas tubulares de vidrio	1.5
6to producto	73.07.0.01	Hierro y acero en destabes cuadrados y rectangulares	3.1	70.13.0.99	Objetos de vidrio	1.0
7mo producto	24.01.1.02	Tabaco en hojas secas	2.8	08.04.0.01	Uvas	0.7
8vo producto	74.03.1.01	Barras de cobre	1.9	20.05.3.99	Otros purés y pastas de frutas	0.4
Valor total muestra			38.3			15.4
Valor total negociado			81.8			59.9
Porcentaje muestra/negociado			46.8			25.7

FUENTE: Departamento de Servicio de Estadística de la ALALC y Comisión Económica para América Latina, CEPAL.

CUADRO 24

EXPORTACIONES INTRAZONALES Y TOTALES.
(Millones de dólares corrientes, precios FOB)

	1962	1968	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1977	1979
EXPORTACION INTRAZONAL										
Valor en millones de dólares	547.0	994.7	1,277.7	1,414.8	1,622.6	2,355.6	4,004.9	4,024.4	4,558.7	5,685.4
Tasa promedio anual de incremento	10.5	13.3		10.7	14.7	45.2	70.0	0.5	13.3	24.7
EXPORTACION TOTAL										
Valor en millones de dólares	7,715.5	10,230.7	12,619.4	12,277.1	14,888.5	22,201.9	37,314.4	31,887.1	34,479.1	40,285.9
Tasa promedio anual de incremento	4.8	11.1		-3.0	21.3	49.1	68.1	-14.5	8.1	16.3
Porcentaje intrazonal sobre el total	7.1	9.7	10.1	11.5	10.9	10.6	10.7	12.6	13.2	14.1

FUENTE: Departamento de Servicio de Estadística de la ALALC y Comisión Económica para América Latina, CEPAL.

EXPORTACIONES INTRAZONALES Y TOTALES.
(Millones de dólares corrientes, precios FOB)

País Exportador	1962			1966			1972			1975			1979		
	Intrazonal	Total	Porcentaje	Intrazonal	Total	Porcentaje	Intrazonal	Total	Porcentaje	Intrazonal	Total	Porcentaje	Intrazonal	Total	Porcentaje
Argentina	154.6	1,216.0	12.7	338.1	1,367.9	24.7	484.1	1,941.1	24.9	755.5	2,961.3	25.5	1,371.8	5,651.8	24.3
Bolivia	3.0	76.1	3.9	13.9	170.6	8.2	63.3	240.4	26.3	184.2	530.1	34.8	189.2	717.7	26.6
Brasil	77.0	1,214.1	6.3	193.1	1,881.3	10.3	407.8	3,991.2	10.2	1,197.4	8,669.9	13.8	1,480.4	12,120.7	12.2
Colombia	8.4	467.4	1.8	34.2	558.1	6.1	107.4	866.0	12.4	233.0	1,455.2	15.9	341.8	2,301.7	14.9
Chile	42.5	532.1	8.0	91.8	941.0	9.8	100.5	955.4	11.0	388.9	1,693.6	23.0	503.8	2,190.3	23.0
Ecuador	6.1	117.4	5.2	16.4	195.2	8.4	37.1	326.3	11.4	231.0	973.9	23.7	307.6	1,437.4	21.4
México	21.1	773.1	2.7	62.2	1,037.0	6.0	141.1	1,581.4	8.9	288.9	2,681.0	9.4	416.1	4,062.4	10.2
Paraguay	10.9	33.4	32.6	16.2	47.5	34.1	20.6	86.2	23.7	62.3	173.1	35.8	75.1	276.0	26.9
Perú	50.2	542.9	9.3	45.2	774.5	5.8	74.0	944.4	7.8	214.0	1,314.6	16.5	218.7	1,561.0	13.8
Uruguay	8.2	153.4	5.4	19.9	179.2	10.6	26.6	214.1	12.4	109.4	361.5	29.7	148.3	592.5	24.9
Venezuela	165.0	2,593.6	6.4	164.7	3,078.2	5.4	180.1	3,842.0	4.2	374.8	10,862.1	3.5	637.6	9,311.5	4.9
TOTAL	547.0	7,715.5	7.1	994.7	10,230.7	9.7	1,622.6	14,888.5	10.9	4,024.4	31,697.1	12.6	5,485.4	40,285.9	14.1

FUENTE: Departamento de Servicio de Estadística de la ALALC y Comisión Económica para América Latina, CEPAL.

IMPORTACIONES INTRAZONALES Y TOTALES.
(Millones de dólares corrientes, precios FOB)

País Exportador	1962			1968			1972			1975			1979		
	Intrazonal	Total	Porcentaje	Intrazonal	Total	Porcentaje	Intrazonal	Total	Porcentaje	Intrazonal	Total	Porcentaje	Intrazonal	Total	Porcentaje
Argentina	153.2	1,356.5	11.3	275.3	1,169.2	23.6	373.1	1,904.7	19.6	910.4	3,946.5	23.1	983.6	4,161.5	23.6
Bolivia	15.2	96.9	15.7	18.9	152.8	12.4	53.6	178.8	30.0	155.3	533.3	29.1	187.5	581.8	32.2
Brasil	237.2	1,475.0	16.1	276.7	2,131.9	13.0	392.2	4,770.4	8.2	775.2	13,592.5	5.7	1,500.7	13,580.6	11.1
Colombia	14.1	540.3	2.6	48.1	643.4	7.5	86.7	858.9	10.1	160.5	1,494.8	10.7	334.8	2,028.3	16.5
Chile	91.1	512.0	17.8	178.1	743.5	24.0	267.3	945.4	28.3	411.7	1,523.0	27.0	756.6	2,259.6	33.5
Ecuador	3.9	97.9	4.0	20.4	255.5	8.1	48.8	328.4	14.9	117.6	987.0	11.9	171.4	1,440.0	11.9
México	6.3	1,142.2	0.6	42.9	1,960.0	2.2	119.8	2,935.1	4.1	490.6	6,570.5	7.5	244.1	5,487.5	4.5
Paraguay	7.7	40.7	18.9	16.7	72.7	23.0	24.8	79.8	31.1	84.0	212.7	39.5	122.8	308.3	39.8
Perú	48.7	542.3	9.0	96.2	561.6	17.1	128.4	796.3	16.1	434.7	2,377.7	18.3	499.6	1,743.8	28.3
Uruguay	44.4	230.5	19.4	42.0	159.3	26.4	70.4	200.3	35.2	152.9	516.6	29.6	228.1	668.9	34.1
Venezuela	17.8	1,057.5	1.7	47.1	1,712.1	2.8	99.0	2,494.0	4.0	354.3	5,609.4	6.1	947.5	11,714.0	8.1
TOTAL	639.8	7,091.8	9.0	1,062.6	9,562.0	11.1	1,664.1	15,492.1	10.7	4,047.2	37,544.2	10.8	5,976.7	43,994.3	13.6

FUENTE: Departamento de Servicio de Estadística de la ALALC y Comisión Económica para América Latina, CEPAL.

CUADRO 27

SALDOS COMERCIALES DE LA ALALC.
(Millones de dólares corrientes)

AÑO	EXPORTACION	IMPORTACION	SALDO
1962	547.0	639.8	-92.8
1968	994.7	1,062.6	-67.9
1972	1,672.6	1,664.1	-41.5
1975	4,024.4	4,047.2	-22.8
1979	5,685.4	5,976.7	-291.3
TOTAL	12,874.1	13,390.4	-516.3

NOTA: Los precios CIF de las importaciones no fueron convertidos a precios FOB.

FUENTE: Departamento de Servicio de Estadística de la ALALC y Comisión Económica para América Latina, CEPAL.

SALOS COMERCIALES DE LOS PAISES MIEMBROS EN EL INTERCAMBIO INTRAZONAL.
(Millones de dólares corrientes)

Países: Exportadores	1962	1968	1972	1975	1979
Argentina	+ 1.4	+ 62.8	+111.0	-154.9	+388.2
Bolivia	- 12.3	- 5.0	+ 9.7	+ 28.9	+ 1.7
Brasil	-160.2	- 85.6	+ 15.6	+422.2	- 20.3
Colombia	- 5.7	- 13.9	+ 20.7	+ 72.5	+ 7.0
Chile	- 48.6	- 96.3	-166.8	- 22.8	-152.8
Ecuador	+ 2.7	- 4.2	- 11.7	+113.4	+136.2
México	+ 14.8	+ 19.3	+ 21.3	-221.7	+172.0
Paraguay	+ 3.2	- 0.5	- 4.2	- 21.7	- 47.7
Perú	+ 1.5	- 51.0	- 54.4	-217.9	-280.9
Uruguay	- 36.4	- 23.1	- 43.8	- 43.3	- 79.8
Venezuela	+147.2	+117.6	+ 61.1	+ 22.5	-314.9
TOTAL	- 97.8	- 67.9	- 41.5	- 22.8	-291.3

NOTA: Los precios CIF de las importaciones no fueron convertidos a precios FOB.

FUENTE: Departamento de Servicio de Estadística de la ALALC y Comisión Económica para América Latina, CEPAL.

CUADRO 29

SALDOS COMERCIALES OBTENIDOS POR LOS PAISES MIEMBROS EN EL INTERCAMBIO INTRAZONAL.
(Millones de dólares corrientes, precios FOB)

Países	1962	1968	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1977	1979
Exportadores										
Argentina	+ 19.0	+ 94.5	+ 34.6	+ 20.2	+153.9	+411.2	+230.6	- 54.5	+307.5	+496.7
Bolivia	- 9.9	- 2.2	- 1.3	+ 7.6	+ 18.1	+ 44.5	+119.2	+ 47.0	+ 49.3	+ 23.5
Brasil	-133.7	- 47.6	+ 46.6	+ 82.9	+134.2	+210.4	+377.0	+501.0	+ 45.4	+119.3
Colombia	- 2.4	- 8.6	+ 12.5	+ 7.3	+ 31.0	+ 8.7	+ 25.6	+ 88.5	+ 39.7	+ 40.2
Chile	- 34.7	- 59.1	- 21.8	- 63.0	-126.0	-105.3	-120.2	+ 23.1	+ 32.3	-137.4
Ecuador	+ 2.7	- 1.5	- 10.1	- 10.7	- 5.0	+ 41.6	+ 96.8	+130.4	+228.1	+141.2
México	+ 15.0	+ 20.9	+ 31.2	+ 40.6	+ 25.9	- 13.0	- 14.5	-202.8	+ 93.6	+181.4
Paraguay	+ 4.2	+ 2.1	+ 10.3	+ 6.1	- 0.4	- 18.6	- 33.8	- 10.9	- 27.0	- 28.8
Perú	+ 9.6	- 35.0	- 27.3	- 14.1	- 37.2	- 63.3	- 70.8	-149.3	-265.4	-273.4
Uruguay	- 30.2	- 16.8	- 32.5	- 20.1	- 32.0	- 72.6	+ 13.7	- 28.9	- 65.2	- 59.1
Venezuela	+149.1	+122.6	+ 70.2	+ 68.1	+ 71.7	+ 61.3	+293.0	+ 63.8	- 12.9	-191.3

NOTA: Los precios CIF de las importaciones se convirtieron a precios FOB mediante la aplicación de un factor de corrección variable cuyo valor se obtiene de datos contenidos en el FMI, Financial Statistics.

FUENTE: Departamento de Servicio de Estadística de la ALALC, Comisión Económica para América Latina, CEPAL.

CUADRO 30

BALANCE COMERCIAL ENTRE ARGENTINA, BRASIL Y MEXICO POR UN LADO, Y BOLIVIA,
COLOMBIA, CHILE, PARAGUAY, PERU Y URUGUAY POR EL OTRO
(Millones de dólares corrientes, precios FOB)

	1960	1965	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1977	1979
Exportaciones de ABRADEX a Bolivia, Colombia, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay	115.1	195.3	324.3	387.3	501.3	716.4	974.0	941.7	1,140.0	1,545.2
Exportaciones de Bolivia, Colombia Chile, Paraguay, Perú y Uruguay a ABRADEX	54.9	104.8	188.8	227.7	209.6	281.3	755.8	676.6	816.8	1,025.2
Saldo comercial en favor de ABRADEX	60.2	90.5	135.5	159.6	291.7	435.1	218.2	265.1	297.2	520.0

FUENTE: ALALC, Comisión Económica para América Latina, CEPAL, y datos suministrados por los países Miembros.

CUADRO 31

VINCULACIONES COMERCIALES BILATERALES
MAS REPRESENTATIVAS EN 1979

Exportador	Importador	Porcentaje de las importaciones intrazonales totales
Argentina	Brasil	9.0
Brasil	Argentina	6.4
Chile	Brasil	5.9
Argentina	Chile	5.6
Brasil	Venezuela	5.5
Argentina	Venezuela	4.1
México	Brasil	4.0
Bolivia	Argentina	3.0
Brasil	México	2.9
Colombia	Venezuela	2.8
Venezuela	Brasil	2.8
Total once vinculaciones		51.0

FUENTE: Departamento de Servicio de Estadística de la
ALALC y Comisión Económica para América Latina,
CEPAL.

CUADRO 32

PARTICIPACIÓN DE CADA PAIS EN LAS IMPORTACIONES INTRAZONALES TOTALES EN 1979.
(En porcentajes del total intrazonal)

País Importador	País Exportador										
	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	México	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
Argentina	----	3.0	6.4	0.8	2.9	0.4	0.6	0.6	0.5	0.6	1.3
Bolivia	0.5	----	0.2	0.1	----	----	----	----	0.1	----	----
Brasil	9.0	0.4	----	0.1	5.9	0.1	4.0	0.7	1.3	1.8	2.8
Colombia	0.4	----	0.5	----	0.6	0.8	0.5	----	0.2	0.1	0.6
Chile	5.6	0.5	1.5	0.4	----	1.4	0.5	0.1	0.5	----	0.4
Ecuador	0.2	----	0.3	0.7	0.4	----	0.2	----	0.1	----	0.1
México	3.5	----	2.9	0.1	0.2	0.1	----	0.1	0.2	0.1	1.3
Paraguay	0.7	----	0.6	----	----	----	----	----	0.2	0.1	----
Perú	1.0	0.1	1.1	0.5	0.2	2.7	0.3	----	----	0.1	2.7
Uruguay	1.4	----	1.6	----	0.2	----	0.1	0.3	----	----	0.3
Venezuela	4.1	0.1	5.5	2.8	1.2	0.1	2.2	----	0.5	----	----

FUENTE: Departamento de Servicio de Estadística de la ALALC y Comisión Económica para América Latina, CEPAL.

CUADRO 33

EXPORTACIONES INTRAZONALES TOTALES Y DE MANUFACTURAS.
(Millones de dólares FOB y porcentajes)

País Exportador	1961			1965			1972			1979		
	Total	Manufac- turas	Porcentaje	Total	Manufac- turas	Porcentaje	Total	Manufac- turas	Porcentaje	Total	Manufac- turas	Porcentaje
Argentina	112.3	21.9	19.5	246.6	45.2	18.3	484.1	227.4	47.0	1,371.9	726.8	53.0
Bolivia	5.5	1.2	21.8	3.5	0.7	20.0	53.0	2.4	4.5	79.4	3.5	4.4
Brasil	97.2	45.2	46.5	201.7	107.5	53.3	407.9	263.8	64.7	1,480.4	986.8	66.7
Colombia	7.4	2.5	33.8	19.4	11.0	56.7	107.4	44.6	41.5	209.9	149.9	70.9
Chile	37.8	25.5	67.4	56.4	19.6	34.7	100.6	43.9	43.6	389.5	197.7	50.8
Ecuador	7.5	1.1	14.7	13.3	2.3	17.3	37.2	12.0	32.2	293.6	53.4	18.1
México	10.9	6.2	56.9	43.8	29.0	66.2	141.1	107.7	76.3	264.2	200.2	75.8
Paraguay	9.9	2.1	21.2	16.9	3.9	23.1	19.2	13.1	68.2	75.0	30.1	40.1
Perú	33.0	2.8	8.5	62.3	1.6	2.6	74.0	11.1	15.0	170.5	36.6	21.5
Uruguay	6.0	3.2	53.3	15.6	2.2	14.1	26.6	8.4	31.6	228.1	85.9	37.7
Venezuela	160.8	0.3	0.2	154.6	6.4	4.1	191.3	23.5	12.3	369.3	25.7	7.0
TOTAL	488.3	109.5	22.4	834.1	229.4	27.5	1,642.4	757.9	46.1	4,931.8	2,495.6	50.6

FUENTE: Departamento de Servicio de Estadística de la ALALC, Comisión Económica para América Latina, CEPAL, y estadísticas oficiales de comercio exterior de las Partes Contratantes.

EXPORTACION DE MANUFACTURAS INTRAZONALES SEGUN GRUPOS DE PRODUCTOS.
(Millones de dólares FOB y porcentajes)

País	1961				1965				1972				1979			
	Exportación ma- nufactu- ras In- trazona- les		Participación porcentual a)		Exportación ma- nufactu- ras In- trazona- les		Participación porcentual a)		Exportación ma- nufactu- ras In- trazona- les		Participación porcentual a)		Exportación ma- nufactu- ras In- trazona- les		Participación porcentual a)	
	Tradicio- nales	Interme- dias	Metal- mecáni- cas		Tradicio- nales	Interme- dias	Metal- mecáni- cas		Tradicio- nales	Interme- dias	Metal- mecáni- cas		Tradicio- nales	Interme- dias	Metal- mecáni- cas	
Argentina	21.9	47.5	22.4	25.6	45.2	21.0	25.4	36.7	227.4	14.7	21.6	56.1	726.8	25.0	17.9	50.8
Bolivia	0.4	33.3	86.7	----	0.7	----	100.0	----	7.4	87.5	12.5	----	3.5	85.7	14.3	----
Brasil	45.2	77.7	4.0	17.7	107.5	35.0	15.0	49.0	263.8	23.0	14.9	58.8	986.8	16.0	13.7	67.1
Colombia	2.5	20.0	24.0	5.1	11.0	11.8	60.9	20.9	44.6	9.0	53.8	27.4	148.9	20.6	44.9	28.7
Chile	25.5	7.5	45.9	46.3	19.6	20.4	66.3	9.7	43.9	13.2	71.1	14.6	197.7	20.2	56.9	21.6
Ecuador	1.1	9.1	50.9	----	2.7	34.8	60.9	4.4	12.0	70.0	20.0	7.5	53.4	79.6	5.1	10.9
México	6.2	6.5	17.7	30.7	29.0	2.8	39.3	41.0	107.7	2.6	40.7	40.9	200.2	4.1	39.4	41.7
Paraguay	2.1	90.5	9.5	----	3.9	94.9	5.1	----	13.1	91.6	6.4	----	30.1	79.7	16.9	----
Perú	2.8	28.6	60.7	7.1	1.6	31.3	43.8	12.5	11.1	16.2	72.1	8.1	36.6	15.3	46.5	33.3
Uruguay	3.2	46.9	34.4	3.1	2.2	13.6	50.0	13.6	8.4	25.0	47.6	23.8	85.9	32.5	44.9	21.2
Venezuela	0.3	33.3	66.7	----	6.4	----	21.9	78.1	23.5	2.6	9.4	66.4	25.7	2.7	68.5	19.5
TOTAL	112.0	47.4	22.4	25.8	229.4	25.5	28.0	39.7	757.9	17.6	27.1	48.7	2,495.6	20.9	24.2	50.0

a) La diferencia al 100% de la suma de los porcentajes parciales se debe a que no se incluyeron las manufacturas diversas.

FUENTE: Departamento de Servicio de Estadística de la ALALC, Comisión Económica para América Latina, CEPAL, y estadísticas oficiales de comercio exterior de las Partes Contratantes.

INCIDENCIA DE LAS CINCO PRINCIPALES CATEGORIAS DE PRODUCTOS EN
 LAS IMPORTACIONES INTRAZONALES DE LOS PAISES MIEMBROS EN 1979.
 (Número de capítulo NAB y millones de dólares CIF)

	Argentina			Bolivia			Brasil		
	NAB	Descripción	Valor	NAB	Descripción	Valor	NAB	Descripción	Valor
1er producto	27	Combustibles y lubricantes minerales	319.9	87	Vehículos automóviles	10.6	74	Cobre	258.4
2do producto	09	Café, té, yerba mate y especias	108.1	73	Productos de fundición de hierro y acero	9.1	27	Combustibles y lubricantes minerales	160.8
3er producto	26	Minerales metalúrgicos, escorias y cenizas	85.7	84	Calderas, máquinas y artefactos mecánicos	6.9	08	Frutos comestibles	147.7
4to producto	84	Calderas, máquinas y artefactos mecánicos	88.2	15	Grasas y aceites animales y vegetales	6.2	10	Cereales	122.6
5to producto	74	Cobre	61.3	11	Productos de molinería (harina de trigo)	5.9	07	Legumbres, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	94.9
Valor total muestra			443.2			39.7			784.4
Valor importación zonal			993.6			66.4			1,500.7
Porcentaje muestra/zona			65.4			58.3			52.3

	Colombia			Chile			Ecuador		
	NAB	Descripción	Valor	NAB	Descripción	Valor	NAB	Descripción	Valor
1er producto	27	Combustibles y lubricantes minerales	99.6	27	Combustibles y lubricantes minerales	123.5	84	Calderas, máquinas y artefactos mecánicos	16.3
2do producto	84	Calderas, máquinas y artefactos mecánicos	23.3	10	Cereales	99.5	73	Productos de fundición de hierro y acero	13.4
3er producto	18	Cacao y sus preparados	15.6	87	Vehículos automóviles	77.9	30	Productos farmacéuticos	8.9
4to producto	10	Cereales	14.6	17	Azúcares y artículos de confitería	55.1	25	Cementos, yesos y cales, sal y azufre	8.4
5to producto	16	Preparados de carne y de pescado	14.1	02	Carnes y sus despojos comestibles	43.3	48	Papel y carbón	6.3
Valor total muestra			167.2			399.3			53.3
Valor importación zonal			334.8			624.9			171.4
Porcentaje muestra/zonal			49.9			63.9			31.1

	Mexico			Paraguay			Perú		
	NAB	Descripción	Valor	NAB	Descripción	Valor	NAB	Descripción	Valor
1er producto	27	Combustibles y lubricantes minerales	129.2	87	Vehículos automóviles	16.6	27	Combustibles y lubricantes minerales	294.4
2do producto	84	Calderas, máquinas y artefactos mecánicos	39.7	84	Calderas, máquinas y artefactos mecánicos	15.2	10	Cereales	35.5
3er producto	85	Máquinas y aparatos eléctricos	13.4	27	Combustibles y lubricantes minerales	15.1	84	Calderas, máquinas y artefactos mecánicos	29.1
4to producto	29	Productos químicos orgánicos	12.3	73	Productos de fundición de hierro y acero	8.6	87	Vehículos automóviles	23.0
5to producto	23	Alimentos para animales, desperdicios	12.1	85	Máquinas y aparatos eléctricos	5.7	15	Grasas u aceites animales y vegetales	14.1
Valor total muestra			206.7			61.2			395.1
Valor importación zonal			290.1			91.3			499.6
Porcentaje muestra/zonal			71.3			67.0			79.3

	Uruguay			Venezuela		
	NAB	Descripción	Valor	NAB	Descripción	Valor
1er producto	27	Combustibles y lubricantes minerales	34.6	15	Grasas y aceites animales y vegetales	91.8
2do producto	87	Vehículos automotores	30.4	17	Azúcares y artículos de confitería	75.9
3er producto	84	Calderas, máquinas y artefactos mecánicos	26.7	73	Productos de fundición de hierro y acero	73.2
4to producto	73	Productos de fundición de hierro y acero	21.0	87	Vehículos automotores	70.9
5to producto	41	Cueros y pieles	12.8	10	Cereales	61.3
Valor total muestra			125.5			373.1
Valor importación zonal			228.1			947.5
Porcentaje muestra/zonal			55.0			39.4

FUENTE: Departamento de Servicio de Estadística de la ALALC y Comisión Económica para América Latina, CEPAL.

BIBLIOGRAFIA.

1. DOCUMENTOS.

- Tratado de Montevideo 1960. Diario Oficial de la Federación. México. 14 de septiembre de 1962.
- Acuerdo de Complementación Núm. 1 Sobre Máquinas de Estadísticas y Análogas de Cartulina Perforada. Montevideo, Uruguay. 20 de julio de 1962.
- Acuerdo de Complementación Núm. 2 Sobre Válvulas Electrónicas. Montevideo, Uruguay. 18 de febrero de 1964.
- Acuerdo de Complementación Núm. 2 Sobre Válvulas Electrónicas. Protocolo Adicional. Montevideo, Uruguay. 20 de diciembre de 1966.
- Acuerdo de Complementación Núm. 2 Sobre Válvulas Electrónicas. Protocolo Adicional. Montevideo, Uruguay. 18 de diciembre de 1967.
- Acuerdo de Complementación Núm. 3 Sobre Productos de la Industria de Aparatos Eléctricos, Mecánicos y Térmicos, de Uso Doméstico. Montevideo, Uruguay. 2 de junio de 1966.
- Acuerdo de Complementación Núm. 4 Sobre Productos de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas. Montevideo, Uruguay. 2 de junio de 1966.
- Acuerdo de Complementación Núm. 5 Sobre la Industria Química. Montevideo, Uruguay. 19 de diciembre de 1967.
- Acuerdo de Complementación Núm. 5 Sobre la Industria Química. Protocolo Adicional. Montevideo, Uruguay. 12 de diciembre de 1969.
- Acuerdo de Complementación Núm. 6 Sobre la Industria Petroquímica. Montevideo, Uruguay. 25 de julio de 1968.
- Acuerdo de Complementación Núm. 7 Sobre Productos de la Industria de Bienes del Hogar. Montevideo, Uruguay. 27 de agosto de 1968.
- Acuerdo de Complementación Núm. 8 Sobre Productos de la Industria del Vidrio. Montevideo, Uruguay. 7 de marzo de 1969.

- Acuerdo de Complementación Núm. 21 en el Sector de la Industria Química, Excedentes y Faltantes. Montevideo, Uruguay. diciembre de 1975.
- Acuerdo de Complementación Núm. 22 en el Sector de Aceites Esenciales, Químico-Aromáticos, Aromas y Sabores. Montevideo, Uruguay. 1977.
- Acuerdo de Complementación Núm. 23 en el Sector de la Industria de Equipos de Generación, Trasmisión y Distribución de Electricidad. Montevideo, Uruguay. 1977.
- Acuerdo de Complementación Núm. 24 en el Sector de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas. Montevideo, Uruguay. 1977.
- Acuerdo de Complementación Núm. 25 en el Sector de la Industria de Lámparas y Unidades de Iluminación. Montevideo, Uruguay. 1978.
- Acuerdo de Integración Subregional. Bogotá, Colombia. 26 de mayo de 1969.
- Acuerdo entre Bancos Centrales de los Países Miembros de la ALALC. México. 22 de septiembre de 1965.
- Acuerdo entre el Gobierno de la República Oriental del Uruguay y la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio Sobre Privilegios e Inmidades en Territorio Uruguayo. Montevideo, Uruguay. 19 de diciembre de 1963.
- Acuerdo Multilateral de Apoyo para Atenuar Deficiencias Transitorias de Liquidez. Santo Domingo, República Dominicana. 26 de septiembre de 1969.
- Acuerdo sobre Privilegios e Inmidades de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio en el Territorio de los Estados Miembros. Montevideo, Uruguay. 10. de septiembre de 1961.
- Convenio de Transporte por Agua de la ALALC. Montevideo, Uruguay. 30 de septiembre de 1966.
- Modificaciones al Acuerdo entre Bancos Centrales de los Países Miembros de la ALALC. Alta Gracia, Argentina. 2 de mayo de 1968.
- Protocolo de Caracas, Modificatorio del Tratado de Montevideo. Caracas, Venezuela. 12 de Diciembre de 1969.
- Protocolo Núm. 1 al Tratado de Montevideo Sobre Normas y Procedimientos para las Negociaciones. 18 de febrero de 1960.

- RM/I-Resolución 4 de la Reunión de Ministros. Solución de Controversias. 6 de noviembre de 1965.
- RM/I-Resolución 5 de la Reunión de Ministros. Declaración de Política de Transporte Marítimo, Fluvial y Lacustre. 6 de noviembre de 1965.
- RM/I-Resolución 6 de la Reunión de Ministros. Convenio sobre Transporte Acuático. 6 de noviembre de 1965.
- RM/I-Resolución 7 de la Reunión de Ministros. Principio de Reciprocidad. 6 de noviembre de 1965.
- RM/I-Resolución 8 de la Reunión de Ministros. Programa de Liberación. 6 de noviembre de 1965.
- RM/I-Resolución 9 de la Reunión de Ministros. Cláusulas de Salvaguardia. 6 de noviembre de 1965.
- RM/I-Resolución 10 de la Reunión de Ministros. Aplicación de la Resolución 71(III) (Sobre Situación de los Países de Mercado Insuficiente). 6 de noviembre de 1965.
- RM/I-Resolución 11 de la Reunión de Ministros. Constitución de un Fondo Regional de Preinversión. 6 de noviembre de 1965.
- RM/I-Resolución 12 de la Reunión de Ministros. Financiación de las Exportaciones Agrícolas Zonales. 6 de noviembre de 1965.
- RM/I-Resolución 13 de la Reunión de Ministros. Acuerdo entre Bancos Centrales. 6 de noviembre de 1965.
- RM/I-Resolución 14 de la Reunión de Ministros. Difusión y Promoción de la Asociación. 6 de noviembre de 1965.
- RM/I-Resolución 15 de la Reunión de Ministros. Estudio de los Recursos y Posibilidades de Producción de Fertilizantes. 6 de noviembre de 1965.
- RM/I-Resolución 16 de la Reunión de Ministros. Calendario para el Programa de Acción de la Resolución 100(IV) (Sobre Programa de Complementación e Integración Económicas). 6 de noviembre de 1965.
- RM/I-Resolución 17 de la Reunión de Ministros. Tránsito de Personas. 6 de noviembre de 1965.
- RM/I-Resolución 18 de la Reunión de Ministros. Cumplimiento de las Resoluciones 12(I) y 38(II) de la Conferencia (Sobre Tratamiento Especial para Paraguay y para Ecuador). 6 de noviembre de 1965.
- RM/I-Resolución 19 de la Reunión de Ministros. Creación de una Comisión Técnica. 6 de noviembre de 1965.

- Resolución 21(I) de la Conferencia. Definición de Productos Agropecuarios. 11 de diciembre de 1961.
- Resolución 22(I) de la Conferencia. Normas para la Calificación del Origen de las Mercaderías. 11 de diciembre de 1961.
- Resolución 23(I) de la Conferencia. Adopción de la NAB para Estadísticas y Negociaciones. 11 de diciembre de 1961.
- Resolución 26(I) de la Conferencia. Presentación Uniforme de Estadísticas de Comercio Exterior. 11 de diciembre de 1961.
- Resolución 31(I-E) de la Conferencia. Normas y Procedimientos para las Negociaciones entre Colombia y las Demás Partes Contratantes. 6 de febrero de 1962.
- Resolución 32(I-E) de la Conferencia. Autorización a Colombia para Otorgar al Ecuador Concesiones No Extensivas a los Demás Estados Miembros. 23 de febrero de 1962.
- Resolución 33(I-E) de la Conferencia. Calificación del Origen de los Productos Incluidos en la Lista Nacional de Colombia. 23 de febrero de 1962.
- Resolución 35(II) de la Conferencia. Reglamento de la Conferencia de las Partes Contratantes. 27 de agosto de 1962.
- Resolución 36(II) de la Conferencia. Aplicación del Artículo 58 del Tratado (Sobre Adhesión). 3 de septiembre de 1962.
- Resolución 37(II) de la Conferencia. Aplicación del Artículo 58 del Tratado (Sobre Adhesión de Cuba). 3 de septiembre de 1962.
- Resolución 38(II) de la Conferencia. Tratamiento Especial para Ecuador por Aplicación del Artículo 32, Inciso a) del Tratado de Montevideo. 20 de septiembre de 1962.
- Resolución 39(II) de la Conferencia. Sistema Centralizado de Estadísticas. 20 de septiembre de 1962.
- Resolución 40(II) de la Conferencia. Intercambio de Listas de Pedidos y de Ofertas. 20 de septiembre de 1962.
- Resolución 41(II) de la Conferencia. Constitución de Comisiones Asesoras. 30 de octubre de 1962.
- Resolución 42(II) de la Conferencia. Adopción de la NABALALC. 30 de octubre de 1962.
- Resolución 44(II) de la Conferencia. Convenio sobre Transporte Marítimo y Fluvial de la Zona. 30 de octubre de 1962.

- Resolución 45(II) de la Conferencia. Creación de una Comisión Asesora de Transporte. 30 de octubre de 1962.
- Resolución 46(II) de la Conferencia. Recomendaciones Generales en Materia de Transporte Marítimo y Fluvial. 30 de octubre de 1962.
- Resolución 47(II) de la Conferencia. Reglamento para la Negociación de Listas Nacionales. 19 de noviembre de 1962.
- Resolución 48(II) de la Conferencia. Normas y Procedimientos para los Acuerdos de Complementación. 19 de noviembre de 1962.
- Resolución 49(II) de la Conferencia. Normas y Procedimientos para la Determinación del Origen de las Mercancías. 19 de noviembre de 1962.
- Resolución 53(II) de la Conferencia. Protección del Valor de las Concesiones. 19 de noviembre de 1962.
- Resolución 55(II) de la Conferencia. Reunión de Representantes de Sectores de Producción de la Zona. 19 de noviembre de 1962.
- Resolución 62(II) de la Conferencia. Aplicación del Capítulo VIII del Tratado. 19 de noviembre de 1962.
- Resolución 66(II) de la Conferencia. Eliminación de Restricciones. 19 de noviembre de 1962.
- Resolución 68(III) de la Conferencia. Sistema de Votación de la Conferencia. 4 de octubre de 1963.
- Resolución 69(III) de la Conferencia. Negociación de la Lista Común. 21 de noviembre de 1963.
- Resolución 70(III) de la Conferencia. Criterios para Elaborar la Lista Común. 21 de noviembre de 1963.
- Resolución 71(III) de la Conferencia. Situación de los Países de Mercado Insuficiente. 21 de noviembre de 1963.
- Resolución 72(III) de la Conferencia. Autorización al Ecuador para Cumplir en Forma Más Favorable el Programa de Liberación. 21 de noviembre de 1963.
- Resolución 73(III) de la Conferencia. Autorización al Ecuador para Aplicar el Inciso d) del Artículo 32 del Tratado. 21 de noviembre de 1963.
- Resolución 74(III) de la Conferencia. Aplicación del Capítulo VIII del Tratado. Plan de Operaciones y Medidas

Especiales en Favor de los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo. 21 de noviembre de 1963.

- Resolución 77(III) de la Conferencia. Coordinación de Políticas Agropecuarias. 21 de noviembre de 1963.
- Resolución 78(III) de la Conferencia. Complementación de Producción Agropecuaria. 21 de noviembre de 1963.
- Resolución 80(III) de la Conferencia. Transporte Fluvial y Lacustre. 21 de noviembre de 1963.
- Resolución 82(III) de la Conferencia. Calificación del Origen de las Mercancías. 23 de diciembre de 1963.
- Resolución 83(III) de la Conferencia. Calificación del Origen de los Productos Resultantes de Montaje o Ensamble. 23 de diciembre de 1963.
- Resolución 84(III) de la Conferencia. Declaración, Certificación y Comprobación del Origen de las Mercancías. 23 de diciembre de 1963.
- Resolución 85(III) de la Conferencia. Reglamento de Normas y Procedimientos para el Retiro de Concesiones Previsto en el Artículo 8 del Tratado. 23 de diciembre de 1963.
- Resolución 88(III) de la Conferencia. Régimen de Trabajo de los Períodos de Sesiones de la Conferencia. 23 de diciembre de 1963.
- Resolución 91(II-E) de la Conferencia. Comercio de Productos Agropecuarios. 25 de junio de 1964.
- Resolución 92(II-E) de la Conferencia. Preferencia en Favor de la Zona Respecto de Productos Incluidos en la Lista Común. 25 de junio de 1964.
- Resolución 94(II-E) de la Conferencia. Requisitos Específicos de Origen para Productos Incluidos en la Lista Común. 25 de junio de 1964.
- Resolución 97(IV) de la Conferencia. Régimen del Intercambio Agropecuario para Después del Período de Transición. 8 de diciembre de 1964.
- Resolución 98(IV) de la Conferencia. Prórroga del Plazo Acordado por Resoluciones 12(I) y 38(II) para las Concesiones Otorgadas a Productos Incluidos en la Lista Común. 8 de diciembre de 1964.
- Resolución 99(IV) de la Conferencia. Normas y Procedimientos para los Acuerdos de Complementación. 8 de diciembre de 1964.

- Resolución 100(IV) de la Conferencia. Programa de Complementación e Integración Económicas. 8 de diciembre de 1964.
- Resolución 101(IV) de la Conferencia. Creación de Consejos Permanentes y Reestructuración de Comisiones Asesoras. 8 de diciembre de 1964.
- Resolución 103(IV) de la Conferencia. Reglamento para el Retiro de Concesiones. 8 de diciembre de 1964.
- Resolución 105(IV) de la Conferencia. Financiamiento de las Exportaciones de los Países Calificados como de Menor Desarrollo Económico Relativo. 8 de diciembre de 1964.
- Resolución 107(IV) de la Conferencia. Saldos Exportables de los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo. 8 de diciembre de 1964.
- Resolución 108(IV) de la Conferencia. Establecimiento de Mecanismos Especiales de Crédito en Favor de los Países Calificados como de Menor Desarrollo Económico Relativo. 8 de diciembre de 1964.
- Resolución 111(IV) de la Conferencia. Preservación de los Márgenes de Preferencia de los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo. 11 de diciembre de 1964.
- Resolución 112(IV) de la Conferencia. Reunión de Ministros de Relaciones Exteriores. 11 de diciembre de 1964.
- Resolución 116(V) de la Conferencia. Consideración de los Problemas de Venezuela en Oportunidad de su Adhesión al Tratado de Montevideo. 16 de diciembre de 1965.
- Resolución 117(V) de la Conferencia. Creación del Consejo de Ministros. 16 de diciembre de 1965.
- Resolución 119(V) de la Conferencia. Coordinación de los Trabajos Técnicos. 30 de diciembre de 1965.
- Resolución 120(V) de la Conferencia. Objetivos de la Política de Transporte Marítimo, Fluvial y Lacustre de la ALALC. 30 de diciembre de 1965.
- Resolución 121(V) de la Conferencia. Tareas Encomendadas al Comité Ejecutivo Permanente por la Reunión de Ministros de Relaciones Exteriores. 30 de diciembre de 1965.
- Resolución 124(V) de la Conferencia. Financiamiento de Exportaciones. 30 de diciembre de 1965.
- Resolución 127(V) de la Conferencia. Modificación de la Resolución 103(IV). 30 de diciembre de 1965.

- Resolución 128(V) de la Conferencia. Acuerdos de Complementación. 30 de diciembre de 1965.
- Resolución 129(V) de la Conferencia. Desarrollo del Comercio Intrazonal y Aplicación del Principio de Reciprocidad. 30 de diciembre de 1965.
- Resolución 131(V) de la Conferencia. Grupo de Estudio para Países de Menor Desarrollo Económico Relativo. 30 de diciembre de 1965.
- Resolución 139(V) de la Conferencia. Autorización al Gobierno del Uruguay para Aplicar las Cláusulas de Salvaguardia. 30 de diciembre de 1965.
- Resolución 142(V) de la Conferencia. Calendario para el Programa de Acción de la Resolución 100(IV). 30 de diciembre de 1965.
- Resolución 146(VI) de la Conferencia. Prórroga de los Plazos Establecidos en las Resoluciones 12(I) y 38(II). 18 de noviembre de 1966.
- Resolución 148(VI) de la Conferencia. Participación de los Bancos Centrales de Países no Miembros de la Asociación en el Sistema de Compensación Multilateral de Saldos Establecido en el Acuerdo entre Bancos Centrales de los Países de la ALALC. 18 de noviembre de 1966.
- Resolución 152(VI) de la Conferencia. Reglamento del Comité Ejecutivo Permanente. 18 de noviembre de 1966.
- Resolución 153(VI) de la Conferencia. Autorización al Ecuador para Aplicar las Cláusulas de Salvaguardia Hasta el 21 de mayo de 1967. 18 de noviembre de 1966.
- Resolución 156(VI) de la Conferencia. Ordenamiento Zonal del Comercio de Productos Agropecuarios, una vez Transcurrido el Período de Transición. 10. de diciembre de 1966.
- Resolución 157(VI) de la Conferencia. Directivas Básicas en la Política de la Asociación con Respecto a los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo. 10. de diciembre de 1966.
- Resolución 158(VI) de la Conferencia. Integración de los Sectores Industriales Vinculados al Transporte. 10. de diciembre de 1966.
- Resolución 162(VI) de la Conferencia. Formalización de la Segunda Etapa de Negociación de la Lista Común. 6 de diciembre de 1966.
- Resolución 170(CM-I/III-E) del Consejo de Ministros. Programa de Liberación. 10 de diciembre de 1966.

- Resolución 171(CM-I/III-E) del Consejo de Ministros. Consideración de los Problemas de Bolivia en Oportunidad de su Adhesión al Tratado de Montevideo. 10 de diciembre de 1966.

Resolución 174(VI) de la Conferencia. Prórroga de la Aplicación de Cláusulas de Salvaguardia por el Uruguay. 16 de diciembre de 1966.

- Resolución 175(VI) de la Conferencia. Reconocimiento de Bolivia Como País de Menor Desarrollo Económico Relativo. 16 de diciembre de 1966.
- Resolución 176(VI) de la Conferencia. Tratamientos Especiales en Favor de Bolivia. 16 de diciembre de 1966.
- Resolución 178(VI) de la Conferencia. Inclusión de Venezuela en la Nómina de Países a que se Refiere la Resolución 71(III). 16 de diciembre de 1966.
- Resolución 181(VI) de la Conferencia. Aplicación de la Resolución 53(II). 16 de diciembre de 1966.
- Resolución 185(V-E) de la Conferencia. Autorización al Ecuador a Mantener Vigentes para la Zona los Recargos y Gravámenes Adicionales Establecidos por Decretos Supremos 297 y 391. 15 de julio de 1967.
- Resolución 186(IV-E) de la Conferencia. Restitución de Márgenes de Preferencia. 19 de julio de 1967.
- Resolución 187(IV-E) de la Conferencia. Restitución de Márgenes de Preferencia en las Listas de Ventajas No Extensivas. 19 de julio de 1967.
- Resolución 189(IV-E) de la Conferencia. Negociación de la Segunda Etapa de Formación de la Lista Común. 19 de julio de 1967.
- Resolución 192(CM-II/VI-E) del Consejo de Ministros. Acuerdos Sectoriales de Complementación Industrial Procurando la Participación de los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo. 2 de septiembre de 1967.
- Resolución 194(CM-II/VI-E) del Consejo de Ministros. Medidas que Materialicen el Tratamiento Especial y Otorguen Consideración a los Problemas Específicos de Bolivia. 2 de septiembre de 1967.
- Resolución 195(CM-II/VI-E) del Consejo de Ministros. Creación de una Unidad Operativa Técnica dentro de la Secretaría para Asistir a los Países de Menor Desarrollo Económico Relativo. 2 de septiembre de 1967.

- Resolución 202(CM-II/VI-E) del Consejo de Ministros. Principios para los Acuerdos Subregionales. 2 de septiembre de 1967.
- Resolución 203(CM-II/VI-E) del Consejo de Ministros. Bases de un Acuerdo Subregional entre Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela. 2 de septiembre de 1967.
- Resolución 204(CM-II/VI-E) del Consejo de Ministros. Solicitud del Uruguay para Ser Considerado como País de Menor Desarrollo Económico Relativo. 2 de septiembre de 1967.
- Resolución 209(VII) de la Conferencia. Autorización a Bolivia, Ecuador y Paraguay para Dar Cumplimiento a los Compromisos que Derivan de la Formación de la Lista Común, en un Plazo Mayor que el Establecido para el Perfeccionamiento de la Zona de Libre Comercio. 14 de diciembre de 1967.
- Resolución 212(VII) de la Conferencia. Aplicación de las Resoluciones 103(IV) y 111(IV) a las Concesiones No Extensivas en Favor del Uruguay. 14 de diciembre de 1967.
- Resolución 213(VII) de la Conferencia. Autorización al Gobierno del Uruguay para Aplicar Fórmulas de Salvaguardia. 14 de diciembre 1967.
- Resolución 215(VII) de la Conferencia. Estudios Derivados de las Últimas Reuniones de la Comisión Asesora de Desarrollo Industrial, Comisión Asesora de Política Comercial y Comisión Asesora de Asuntos Agropecuarios. 14 de diciembre de 1967.
- Resolución 216(VII) de la Conferencia. Eliminación de Restricciones No Arancelarias. 14 de diciembre de 1967.
- Resolución 217(VII) de la Conferencia. Autorización a las Partes Contratantes para Otorgar a Bolivia Ventajas No Extensivas (Artículo 32, Inciso a) del Tratado de Montevideo). 14 de diciembre de 1967.
- Resolución 219(VII) de la Conferencia. Reglamentación del Capítulo VI del Tratado de Montevideo (Sobre Cláusulas de Salvaguardias). 14 de diciembre de 1967.
- Resolución 221(VII) de la Conferencia. Conclusión de la Negociación de la Lista Común. 17 de diciembre de 1967.
- Resolución 222(VII) de la Conferencia. Normas para los Acuerdos Subregionales. 17 de diciembre de 1967.
- Resolución 224(VII) de la Conferencia. Restitución de Márgenes de Preferencia. 17 de diciembre de 1967.
- Resolución 226(VII) de la Conferencia. Concesiones No Extensivas en Favor del Uruguay. 17 de diciembre de 1967.

- Resolución 230(VIII) de la Conferencia. Adopción de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB) Actualizada en los Aranceles Nacionales de los Países de la ALALC. 12 de diciembre de 1968.
- Resolución 231(VIII) de la Conferencia. Modificación del Artículo 3 de la Resolución 103(IV) y Derogación de la Resolución 127(V) de la Conferencia. 12 de diciembre de 1968.
- Resolución 236(VIII) de la Conferencia. Restitución de Márgenes de Preferencia. 12 de diciembre de 1968.
- Resolución 237(VIII) de la Conferencia. Eliminación de Restricciones No Arancelarias. 12 de diciembre de 1968.
- Resolución 238(VIII) de la Conferencia. Ajustes en los Acuerdos de Complementación. 12 de diciembre de 1968.
- Resolución 240(VIII) de la Conferencia. Facultad del Comité Ejecutivo Permanente para Formalizar Negociaciones a Realizarse Durante 1969 Destinadas a Ampliar las Listas de Ventajas No Extensivas. 12 de diciembre de 1968.
- Resolución 245(IX) de la Conferencia. Promoción del Comercio Intrazonal. 11 de diciembre de 1969.
- Resolución 246(IX) de la Conferencia. Información de Mercado para Productos Agropecuarios. 11 de diciembre de 1969.
- Resolución 247(IX) de la Conferencia. Registro de Convenios de Abastecimiento de Productos Agropecuarios. 11 de diciembre de 1969.
- Resolución 248(IX) de la Conferencia. Financiamiento de Exportaciones de Productos Agropecuarios. 11 de diciembre de 1969.
- Resolución 249(IX) de la Conferencia. Prenegociaciones. 11 de diciembre de 1969.
- Resolución 250(IX) de la Conferencia. Acuerdo Multilateral para la Atenuación de Deficiencias Transitorias de Liquidez en las Balanzas de Pago. 11 de diciembre de 1969.
- Resolución 253(IX) de la Conferencia. Eliminación de Restricciones No Arancelarias. 11 de diciembre de 1969.
- Resolución 254(IX) de la Conferencia. Documentación Uniforme para Recepción y Despacho de Buques. 11 de diciembre de 1969.
- Resolución 257(IX) de la Conferencia. Facúltase al Comité Ejecutivo Permanente para Formalizar Negociaciones a Realizarse Durante 1970 Destinadas a Ampliar las Listas de Ventajas No Extensivas. 11 de diciembre de 1969.

- Resolución 260(IX) de la Conferencia. Prórroga de la Resolución 204(CM-II/VI-E). 11 de diciembre de 1969.
- Resolución 261(IX) de la Conferencia. Proyecto de Protocolo Modificadorio del Tratado de Montevideo. 11 de diciembre de 1969.
- Resolución 262(IX) de la Conferencia. Plan de Acción de la ALALC para la Etapa 1970-1980. 11 de diciembre de 1969.
- Resolución 266(X) de la Conferencia. Aplicación de la Resolución 254(IX) de la Conferencia y Aclaración sobre Manifiesto de Carga. 4 de diciembre de 1970.
- Resolución 270(X) de la Conferencia. Ampliación de las Listas de Ventajas No Extensivas (Inciso a) del Artículo 32 de Tratado). 4 de diciembre de 1970.
- Resolución 275(X) de la Conferencia. Eliminación de Restricciones No Arancelarias. 4 de diciembre de 1970.
- Resolución 276(X) de la Conferencia. Literal d) del Artículo 32 del Tratado de Montevideo. 4 de diciembre de 1970.
- Resolución 284(XI) de la Conferencia. Modificaciones de los Artículos Sexto y Séptimo de la Resolución 103(IV). 9 de diciembre de 1971.
- Resolución 287(XI) de la Conferencia. Eliminación de Restricciones No Arancelarias. 9 de diciembre de 1971.
- Resolución 289(XI) de la Conferencia. Ampliación de las Listas de Ventajas No Extensivas (Inciso a) del Artículo 32 del Tratado). 9 de diciembre de 1971.
- Resolución 292(XI) de la Conferencia. Semillas Certificadas para la Siembra. 9 de diciembre de 1971.
- Resolución 300(XI-E) de la Conferencia. Autorización al Gobierno del Uruguay para Aplicar Cláusulas de Salvaguardia. 8 de marzo de 1972.
- Resolución 302(XIII-E) de la Conferencia. Aplicación del Artículo 32 Inciso d) del Tratado de Montevideo. 7 de julio de 1972.
- Resolución 328(XIII) de la Conferencia. Negociaciones Colectivas. Artículo 61 del Tratado y Artículos 3o. y 4o. del Protocolo de Caracas. 24 de noviembre de 1973.
- Resolución 370(XVIII) de la Conferencia. Finalización del Período de Transición Previsto en el Tratado de Montevideo y el Protocolo de Caracas. 24 de noviembre de 1978.

- Resolución CEP/15 del Comité Ejecutivo Permanente. Creación de una Comisión Asesora de Estadística. 24 de mayo de 1962.
- Resolución CEP/19 del Comité Ejecutivo Permanente. Modifica la Resolución 16(I) sobre los Acuerdos de Complementación. 20 de julio de 1962.
- Resolución CEP/21 del Comité Ejecutivo Permanente. Compatibilidad y Vigencia del Acuerdo de Complementación Sobre Máquinas de Estadística y Análogas de Cartulinas Perforadas. 10 de agosto de 1962.
- Resolución CEP/25 del Comité Ejecutivo Permanente. Comisión Asesora de Nomenclatura. 17 de enero de 1963.
- Resolución CEP/26 del Comité Ejecutivo Permanente. Comisión Asesora de Estadística. 17 de enero de 1963.
- Resolución CEP/27 del Comité Ejecutivo Permanente. Comisión Asesora de Transporte. 17 de enero de 1963.
- Resolución CEP/28 del Comité Ejecutivo Permanente. Comisión Asesora de Origen. 17 de enero de 1963.
- Resolución CEP/31 del Comité Ejecutivo Permanente. Comisión Asesora de Desarrollo Industrial. 23 de mayo de 1963.
- Resolución CEP/32 del Comité Ejecutivo Permanente. Comisión Asesora de Asuntos Aduaneros. 23 de mayo de 1963.
- Resolución CEP/33 del Comité Ejecutivo Permanente. Comisión Asesora de Asuntos Monetarios. 23 de mayo de 1963.
- Resolución CEP/36 del Comité Ejecutivo Permanente. Creación de la Comisión Asesora de Asuntos Agropecuarios. 25 de septiembre de 1963.
- Resolución CEP/42 del Comité Ejecutivo Permanente. Acuerdo de Complementación Sobre Válvulas Electrónicas. 19 de marzo de 1964.
- Resolución CEP/50 del Comité Ejecutivo Permanente. Funciones de la Comisión Asesora de Desarrollo Industrial. 21 de julio de 1964.
- Resolución CEP/57 del Comité Ejecutivo Permanente. Comisión Asesora de Política Comercial. 11 de febrero de 1965.
- Resolución CEP/65 del Comité Ejecutivo Permanente. Autorización a la Argentina en Relación con el Extracto de Piretro Procedente del Ecuador. 16 de septiembre de 1965.

- Resolución CEP/74 del Comité Ejecutivo Permanente. Creación de la Comisión Consultiva de Asuntos Laborales. 30 de diciembre de 1965.
- Resolución CEP/75 del Comité Ejecutivo Permanente. Creación de la Comisión Consultiva de Asuntos Empresariales. 30 de diciembre de 1965.
- Resolución CEP/76 del Comité Ejecutivo Permanente. Creación del Consejo de Transporte y Comunicaciones. 30 de diciembre de 1965.
- Resolución CEP/77 del Comité Ejecutivo Permanente. Creación del Consejo de Política Agrícola. 30 de diciembre de 1965.
- Resolución CEP/91 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificaciones a la Lista Nacional de Argentina (Resolución 127(V)). 23 de junio de 1966.
- Resolución CEP/92 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificaciones a la Lista Nacional de Chile (Resolución 127(V)). 23 de junio de 1966.
- Resolución CEP/93 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificaciones a la Lista Nacional del Paraguay (Resolución 127(V)). 23 de junio de 1966.
- Resolución CEP/94 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Suscrito entre Brasil y Uruguay Sobre Productos de la Industria de Aparatos Eléctricos, Mecánicos y Térmicos de Uso Doméstico. 10. de julio de 1966.
- Resolución CEP/95 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Suscrito entre Brasil y Uruguay Sobre Productos de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas. 10. de julio de 1966.
- Resolución CEP/98 del Comité Ejecutivo Permanente. Calendario para el Cumplimiento del Programa de Acción de la Resolución 100(IV). 18 de agosto de 1966.
- Resolución CEP/99 del Comité Ejecutivo Permanente. Transporte Aéreo y Automotor. 15 de septiembre de 1966.
- Resolución CEP/101 del Comité Ejecutivo Permanente. Reglamento Orgánico de la Secretaría. 13 de octubre de 1966.
- Resolución CEP/102 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificaciones a la Lista Nacional de Chile (Resolución 127(V)). Item NABALALC 30.05.1.03. 13 de octubre de 1966.

- Resolución CEP/103 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificaciones a la Lista Nacional de Chile (Resolución 127(V)). Item NABALALC 84.25.3.01. 13 de octubre de 1966.
- Resolución CEP/106 del Comité Ejecutivo Permanente. Tareas del Grupo de Estudio Permanente para Países de Menor Desarrollo Económico Relativo. 11 de noviembre de 1966.
- Resolución CEP/107 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificaciones a la Lista Nacional del Paraguay (ALALC/Resolución 127(V)). 14 de noviembre de 1966.
- Resolución CEP/113 del Comité Ejecutivo Permanente. Prórroga de la Autorización a la Argentina en Relación con el Extracto de Piretro Procedente del Ecuador. 19 de diciembre de 1966.
- Resolución CEP/125 del Comité Ejecutivo Permanente. Reglamento del Funcionamiento de las Comisiones Asesoras. 4 de julio de 1967.
- Resolución CEP/128 del Comité Ejecutivo Permanente. Autorización a la Argentina en Relación con el Extracto de Piretro Procedente del Ecuador. 10. de agosto de 1967.
- Resolución CEP/131 del Comité Ejecutivo Permanente. Tareas Correspondientes a los Grupos de Estudio de la CADI. 20 de septiembre de 1967.
- Resolución CEP/133 del Comité Ejecutivo Permanente. Reglamento de las Comisiones Consultivas. 17 de octubre de 1967.
- Resolución CEP/142 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Suscrito entre Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú, Uruguay y Venezuela Sobre Productos de la Industria Química. 5 de abril de 1968.
- Resolución CEP/144 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificaciones a la Lista Nacional de Bolivia (ALALC/Resolución 127(V)). 30 de abril de 1968.
- Resolución CEP/145 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificaciones a la Lista Nacional de Argentina (ALALC/Resolución 127(V)). 9 de mayo de 1968.
- Resolución CEP/146 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificación a la Lista Nacional del Brasil (ALALC/Resolución 127(V)). 9 de mayo de 1968.
- Resolución CEP/147 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificación a la Lista Nacional de México (ALALC/Resolución 127(V)). 9 de mayo de 1968.

- Resolución CEP/154 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Núm. 6 Suscrito entre Bolivia, Colombia, Chile y Perú Sobre Productos de la Industria Petroquímica con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 29 de agosto de 1968.
- Resolución CEP/157 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Suscrito entre Argentina y Uruguay Sobre Productos de la Industria de Bienes del Hogar. 24 de septiembre de 1968.
- Resolución CEP/168 del Comité Ejecutivo Permanente. Autorización a la Argentina en Relación con Tubos de Acero Sin Costura. 25 de febrero de 1969.
- Resolución CEP/173 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Suscrito entre Argentina y México Sobre la Industria del Vidrio. 8 de abril de 1969.
- Resolución CEP/175 del Comité Ejecutivo Permanente. Ajustes en los Acuerdos de Complementación. 6 de mayo de 1969.
- Resolución CEP/176 del Comité Ejecutivo Permanente. Autorización al Paraguay para Aplicar el Inciso d) del Artículo 32 del Tratado. 6 de mayo de 1969.
- Resolución CEP/179 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad con el Tratado de Montevideo del Acuerdo de Integración Subregional Suscrito por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú. 9 de junio de 1969.
- Resolución CEP/182 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificaciones a la Lista Nacional de Argentina. 26 de agosto de 1969.
- Resolución CEP/183 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificaciones a la Lista Nacional del Brasil y a la Lista de Ventajas No Extensivas Otorgadas al Paraguay. 26 de agosto de 1969.
- Resolución CEP/184 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificaciones a la Lista Nacional de Chile y a la Lista de Ventajas No Extensivas Otorgadas al Paraguay. 26 de agosto de 1969.
- Resolución CEP/185 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificaciones a la Lista Nacional de México. 26 de agosto de 1969.
- Resolución CEP/186 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificaciones a la Lista Nacional del Perú. 2 de septiembre de 1969.

- Resolución CEP/187 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificaciones a la Lista Nacional del Uruguay. 2 de septiembre de 1969.
- Resolución CEP/191 del Comité Ejecutivo Permanente. Ajustes en el Acuerdo de Complementación Sobre Productos de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas (Núm. 4). 7 de octubre de 1969.
- Resolución CEP/192 del Comité Ejecutivo Permanente. Ajustes en el Acuerdo de Complementación Sobre Productos de la Industria de Aparatos Eléctricos, Mecánicos y Térmicos de Uso Doméstico (Núm. 3). 7 de octubre de 1969.
- Resolución CEP/193 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Suscrito entre Brasil y México Sobre Productos del Sector de Generación, Trasmisión y Distribución de Electricidad. 4 de noviembre de 1969.
- Resolución CEP/194 del Comité Ejecutivo Permanente. Autorización a la Argentina para Otorgar Hasta el 30 de Noviembre de 1969, una Concesión No Extensiva al Uruguay. 4 de noviembre de 1969.
- Resolución CEP/200 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad de la Ampliación del Acuerdo de Complementación Suscrito entre Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú, Uruguay y Venezuela Sobre Productos del Sector de la Industria Química. 17 de marzo de 1970.
- Resolución CEP/206 del Comité Ejecutivo Permanente. Prioridades del Plan de Acción de la ALALC 1970-1980. 30 de junio de 1970.
- Resolución CEP/207 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Sobre el Sector de Máquinas de Oficina Suscrito entre Argentina, Brasil y México. 21 de julio de 1970.
- Resolución CEP/208 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Sobre el Sector de Máquinas de Oficina Suscrito entre Argentina, Brasil y México. 21 de julio de 1970.
- Resolución CEP/209 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificaciones a la Lista Nacional del Uruguay. 24 de agosto de 1970.
- Resolución CEP/210 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificaciones a la Lista Nacional de Argentina y a las Listas de Ventajas No Extensivas Otorgadas al Ecuador y al Paraguay. 24 de agosto de 1970.

- Resolución CEP/211 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificaciones a la Lista Nacional del Brasil y a la Lista de Ventajas No Extensivas Otorgada al Uruguay. 24 de agosto de 1970.
- Resolución CEP/212 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificación de la Lista Nacional del Ecuador. 24 de agosto de 1970.
- Resolución CEP/213 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificaciones a la Lista Nacional de México. 24 de agosto de 1970.
- Resolución CEP/214 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificación a la Lista Nacional del Uruguay. 24 de agosto de 1970.
- Resolución CEP/218 del Comité Ejecutivo Permanente. Ajustes en el Acuerdo de Complementación Sobre Productos de la Industria de Bienes del Hogar (Núm. 7). 29 de septiembre de 1970.
- Resolución CEP/221 del Comité Ejecutivo Permanente. Actualización del Sistema Centralizado de Estadística de la Asociación Instituido por la Resolución 26(I) de la Conferencia. 10. de diciembre de 1970.
- Resolución CEP/222 del Comité Ejecutivo Permanente. Programa de Estudios en Favor del Paraguay. 11 de diciembre de 1970.
- Resolución CEP/223 del Comité Ejecutivo Permanente. Autorización al Gobierno de Uruguay para Aplicar Cláusulas de Salvaguardia. 4 de enero de 1971.
- Resolución CEP/224 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad de la Ampliación del Acuerdo de Complementación Núm. 9 Sobre Productos del Sector de Equipos de Generación, Trasmisión y Distribución de Electricidad con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 8 de enero de 1971.
- Resolución CEP/225 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Sobre Productos del Sector de la Industria Fonográfica, Suscrito entre Argentina, Brasil, México, Uruguay y Venezuela con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 8 de enero de 1971.
- Resolución CEP/226 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Sobre Productos de la Industria Químico-Farmacéutica, Suscrito entre Argentina, Brasil y México con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 8 de enero de 1971.

- Resolución CEP/227 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Sobre Productos de las Industrias Derivadas del Petróleo Suscrito por Argentina, Brasil, México y Venezuela con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 8 de enero de 1971.
- Resolución CEP/228 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación en el Sector de la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas Suscrito por Brasil y México con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 8 de enero de 1971.
- Resolución CEP/229 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación en el Sector de las Industrias de Refrigeración y Aire Acondicionado y Aparatos Eléctricos, Mecánicos y Térmicos de Uso Doméstico Suscrito entre Brasil y México con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 8 de enero de 1971.
- Resolución CEP/237 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificación de la Lista Nacional de la Argentina. 26 de mayo de 1971.
- Resolución CEP/240 del Comité Ejecutivo Permanente. Ajustes en el Acuerdo de Complementación Sobre la Industria Química (Núm. 5). 8 de septiembre de 1971.
- Resolución CEP/241 del Comité Ejecutivo Permanente. Ajustes en el Protocolo Adicional al Acuerdo de Complementación Sobre la Industria Química (Núm. 5). 8 de septiembre de 1971.
- Resolución CEP/242 del Comité Ejecutivo Permanente. Ajustes en el Acuerdo de Complementación Sobre la Industria Petroquímica (Núm. 6). 8 de septiembre de 1971.
- Resolución CEP/244 del Comité Ejecutivo Permanente. Ajustes en el Acuerdo de Complementación Sobre Válvulas Electrónicas (Núm. 2). 20 de octubre de 1971.
- Resolución CEP/245 del Comité Ejecutivo Permanente. Ajustes en el Acuerdo de Complementación Sobre la Industria Químico-Farmacéutica (Núm. 15). 20 de octubre de 1971.
- Resolución CEP/246 del Comité Ejecutivo Permanente. Ajustes en el Acuerdo de Complementación Sobre la Industria Química (Núm. 5). 20 de octubre de 1971.
- Resolución CEP/252 del Comité Ejecutivo Permanente. Actualización del Sistema Centralizado de Estadística de la Asociación Instituido por la Resolución 26(I) de la Conferencia. 15 de diciembre de 1971.

- Resolución CEP/253 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificaciones a la NABALALC. 29 de diciembre de 1971.
- Resolución CEP/254 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad de la Ampliación del Acuerdo de Complementación Núm. 14 Sobre Productos de la Industria de Refrigeración, Aire Acondicionado y Aparatos Eléctricos, Mecánicos y Térmicos de Uso Doméstico con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 14 de enero de 1972.
- Resolución CEP/255 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad de la Ampliación del Acuerdo de Complementación Núm. 15 Sobre Productos de la Industria Químico-Farmacéutica con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 14 de enero de 1972.
- Resolución CEP/256 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad de la Ampliación del Acuerdo de Complementación Núm. 16 Sobre Productos de las Industrias Químicas Derivadas del Petróleo con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 14 de enero de 1972.
- Resolución CEP/257 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Industrial en el Sector de las Industrias de Refrigeración, Aire Acondicionado y Aparatos Eléctricos, Mecánicos y Térmicos de Uso Doméstico con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 14 de enero de 1972.
- Resolución CEP/264 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación en el Sector de la Industria Fotográfica con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 31 de mayo de 1972.
- Resolución CEP/266 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificación a la Lista Nacional del Uruguay. 28 de junio de 1972.
- Resolución CEP/267 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificación a la Lista de Ventajas No Extensivas Otorgadas por Brasil al Paraguay. 28 de junio de 1972.
- Resolución CEP/268 del Comité Ejecutivo Permanente. Modificación a la Lista de Ventajas no Extensivas Otorgadas por Colombia al Uruguay. 28 de junio de 1972.
- Resolución CEP/269 del Comité Ejecutivo Permanente. Ajustes en el Acuerdo de Complementación Sobre la Industria Fonográfica (Núm. 13). 28 de junio de 1972.
- Resolución CEP/271 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad de la Ampliación del Acuerdo de Complementación Núm. 12 Sobre Productos de la Industria

Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 28 de julio de 1972.

- Resolución CEP/273 del Comité Ejecutivo Permanente. Declaración de Compatibilidad del Acuerdo de Complementación Núm. 12 Sobre la Industria Electrónica y de Comunicaciones Eléctricas con los Principios y Objetivos del Tratado de Montevideo. 11 de agosto de 1972.
- Resolución CEP/275 del Comité Ejecutivo Permanente. Ajustes en el Protocolo en Idioma Portugués del Acuerdo de Complementación Sobre el Sector de las Industrias de Refrigeración, Aire Acondicionado y Aparatos Eléctricos, Mecánicos y Térmicos de Uso Doméstico (Núm. 14). 27 de septiembre de 1972.
- Resolución CEP/276 del Comité Ejecutivo Permanente. Ajuste en el Protocolo del Acuerdo de Complementación Sobre la Industria Química (Núm. 5). 4 de octubre de 1972.

2. LIBROS.

- Anguiano Roch, Eugenio. Cooperación Económica Internacional. México. Editorial Nueva Imagen, S.A. 1981. 227 pp.
- Bujarin, Nicolai I. La Economía Mundial y el Imperialismo. 4a. Edición. México. Siglo XXI Editores, S.A. Cuadernos de Pasado y Presente. 1977. 224 pp.
- Ceceña, José Luis. México en la Órbita Imperial. 11a. Edición. México. Ediciones El Caballito. 1980. 271 pp.
- Cortés Guzmán, Armando. La Estructura Política de la ALALC. Cuaderno 2. Centro de Relaciones Internacionales. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México. México. Editado por la Dirección General de Publicaciones. Editorial Libros de México, S.A. 1974. 133 pp.
- González Reyna, Susana. Manual de Redacción e Investigación Documental. México. Editorial Trillas. 1979. 175 pp.
- Jaleé, Pierre. El Tercer Mundo en la Economía Mundial. 7a. Edición. México. Siglo XXI Editores, S.A. 1980. 197 pp.
- Osmańczyk, Edmund Jan. Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas. Madrid. Fondo de Cultura Económica. 1976. 1236 pp.

- Seara Vázquez, Modesto. Tratado General de la Organización Internacional. México. Fondo de Cultura Económica. 1974. 1066 pp.
- Tamames, Ramón. Estructura Económica Internacional. 8a. Edición. Madrid. Alianza Editorial, S.A. 1984. 454 pp.
- Varios. Diccionario Marxista de Economía Política. 3a. Reimpresión. México. Ediciones de Cultura Popular, S.A. 1979.
- Wionczek, Miguel S. Integración de América Latina. Experiencias y Perspectivas. 3a. Reimpresión. México. Fondo de Cultura Económica. 1979. 381 pp.

3. REVISTAS.

- ALALC: El Programa de Liberación Comercial y su Relación con la Estructura y las Tendencias del Comercio Zonal. Revista Integración Latinoamericana del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL. Año 4. Núm. 40. Octubre de 1979. Sección Estudios Económicos. Revista Mensual. Buenos Aires, Argentina. p. 48-69.
- ALALC: Seminario Acerca de las Consecuencias de la Finalización del Período de Transición. Revista Integración Latinoamericana del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL. Año 4. Núm. 40. Octubre de 1979. Sección Información Legal. Revista Mensual. Buenos Aires, Argentina. p. 85.
- Arocena, Martín. El Surgimiento de la Asociación Latinoamericana de Integración. Revista Integración Latinoamericana del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL. Año 6. Núm. 59. Julio de 1981. Sección de Estudios Económicos. Revista Mensual. Buenos Aires, Argentina. p. 11-24.
- Barros, Raymundo. ALALC: Consecuencias Jurídicas de la Finalización del Período de Transición. Revista Integración Latinoamericana del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL. Año 4. Núm. 36. Junio de 1979. Sección Estudios. Revista Mensual. Buenos Aires, Argentina. p. 30-44.
- Casas González, Antonio. Reflexiones sobre el Futuro de la ALALC. Revista Integración Latinoamericana del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL. Año 4. Núm. 40. Octubre de 1979. Sección Estudios Económicos. Revista Mensual. Buenos Aires, Argentina. p. 7-34.

- Conesa, Eduardo R. La Integración de América Latina en el Decenio del 80. Revista Integración Latinoamericana del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL. Año 4. Núm. 36. Junio de 1979. Sección Estudios. Revista Mensual. Buenos Aires, Argentina. p. 3-10.
- El Futuro de la ALALC. Revista Integración Latinoamericana del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL. Año 4. Núm. 40. Octubre de 1979. Sección Editorial. Revista Mensual. Buenos Aires, Argentina. p. 1-6.
- El Margen de Preferencia Arancelaria y sus Efectos en el Comercio Intra-ALALC. Revista Integración Latinoamericana del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL. Año 5. Núm. 49. Agosto de 1980. Sección Estudios Económicos. Revista Mensual. Buenos Aires, Argentina. p. 5-12.
- El Proceso de Integración de América Latina en 1979. Revista Integración Latinoamericana del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL. Año 6. Núm. 54. Enero-Febrero de 1981. Sección Estudios Económicos. Revista Mensual. Buenos Aires, Argentina. p. 20-23.
- García Martínez, Carlos. Aptitud de la Actual Estructura de la ALALC para Impulsar el Proceso de Integración Económica Regional. Revista Integración Latinoamericana del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL. Año 4. Núm. 36. Junio de 1979. Sección Estudios. Revista Mensual. Buenos Aires, Argentina. p. 11-29.
- García Velasco, Rafael. Consecuencias Jurídicas de la Finalización del Período de Transición en la ALALC. Revista Integración Latinoamericana del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL. Año 4. Núm. 40. Octubre de 1979. Sección Derecho de la Integración, Estudios. Revista Mensual. Buenos Aires, Argentina. p. 79-84.
- La Reestructuración de la ALALC. Revista Integración Latinoamericana del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL. Año 4. Núm. 36. Junio de 1979. Sección Editorial. Revista Mensual. Buenos Aires, Argentina. p. 1-2.
- La Reestructuración de la ALALC: Consideraciones Generales. Revista Integración Latinoamericana del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL. Año 4. Núm. 42. Diciembre de 1979. Sección Documentación y Estadísticas. Revista Mensual. Buenos Aires, Argentina. p. 125-137.
- Ruocco, Néstor W. La Finalización del Período de Transición de la ALALC. Revista Integración Latinoamericana del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL. Año 4. Núm. 40. Octubre de 1979. Sección Derecho de la Integración,

Estudios. Revista Mensual. Buenos Aires, Argentina.
p. 70-78.

- Sloan, John W. La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio: Una Evaluación de sus Logros y Fracasos. Revista Integración Latinoamericana del Instituto para la Integración de América Latina, INTAL. Año 4. Núm. 42. Diciembre de 1979. Sección Estudios Económicos. Revista Mensual. Buenos Aires, Argentina. p. 37-55.