

NACIONES UNIDAS

CONSEJO  
ECONOMICO  
Y SOCIAL



GENERAL

E/CEPAL/G.1151  
23 de abril de 1981

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL  
Comisión Económica para América Latina  
Decimonoveno período de sesiones  
Montevideo, Uruguay, 4 al 16 de mayo de 1981

INTEGRACION Y COOPERACION REGIONALES  
EN LOS AÑOS OCHENTA

81-3-563

INDICE

	<u>Página</u>
Introducción .....	1
I. LA INTEGRACION Y LA COOPERACION: OBJETIVOS Y DILEMAS .....	2
A. El comercio, la industrialización y la integración .....	2
B. El papel de la cooperación regional frente a las tendencias en las relaciones externas .....	7
II. LOS ESQUEMAS DE INTEGRACION Y COOPERACION EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE .....	9
A. Aspectos globales de la integración .....	9
1. Los problemas de la integración .....	9
2. El desarrollo del comercio y el efecto de las preferencias..	11
B. Los esquemas de integración .....	16
1. La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) .....	16
2. El Mercado Común Centroamericano (MCCA) .....	31
3. El Grupo Andino .....	38
4. La Comunidad del Caribe (CARICOM) .....	46
C. El Sistema Económico Latinoamericano (SELA) .....	58
D. Cooperación financiera y monetaria en América Latina y el Caribe .....	61
III. OTRAS MODALIDADES DE COOPERACION EN LA REGION .....	68
A. Antecedentes .....	68
B. Cooperación gubernamental .....	68
1. Convenios de cooperación económica .....	69
2. Programa de cooperación energética .....	90
3. Promoción gubernamental de empresas conjuntas .....	91
C. Cooperación empresarial .....	94
1. Proyección externa de la empresa latinoamericana .....	94
2. Empresas conjuntas con participación de diversos países latinoamericanos .....	99
3. La empresa argentina .....	100
4. La empresa mexicana .....	103
5. La empresa brasileña .....	106
6. La empresa colombiana .....	108
7. La empresa peruana .....	109
8. Organizaciones empresariales sectoriales .....	112
D. Conclusiones sobre otras formas de cooperación regional .....	115

	<u>Página</u>
IV. ACCIONES Y AREAS PRIORITARIAS PARA LA INTEGRACION Y LA COOPERACION REGIONALES .....	121
1. Aprovechamiento conjunto y racional de recursos naturales y compensación de desequilibrios regionales .....	123
2. Energía .....	124
3. Integración física de los medios de transporte y de las comunicaciones .....	124
4. Cooperación en la industria.....	125
5. Agricultura y alimentación .....	126
6. Ciencia y tecnología .....	126
7. Financiamiento .....	128
8. Cooperación en el campo de los servicios, en particular en la consultoría y la ingeniería .....	128
9. Promoción de exportaciones .....	129
10. La cooperación con los países de menor desarrollo económico relativo de la región .....	129
11. Cooperación regional en las negociaciones con empresas transnacionales .....	130
12. Cooperación horizontal con otras regiones en desarrollo .....	131
Anexo I Listas de productos exportados por el Uruguay en virtud del Convenio Argentino-Uruguayo de Cooperación Económica (CAUCE) y del Protocolo de Expansión Comercial Uruguay-Brasil (PEC)...	133
Anexo II Listas de productos exportados por el Uruguay en virtud del Convenio Argentino-Uruguayo de Cooperación Económica (CAUCE) y del Protocolo de Expansión Comercial Uruguay-Brasil (PEC)...	141
Anexo III Exportaciones de plantas completas, y exportaciones de ingeniería y tecnología .....	153

## Introducción

El presente documento ha sido preparado para mostrar un panorama detallado de la situación actual y de las perspectivas de los esquemas de integración y de las acciones de cooperación en la región. Además, servirá de material de apoyo del documento de síntesis El desarrollo de América Latina en los años ochenta (E/CEPAL/G.1150), que será presentado a la consideración de los gobiernos en el decimonoveno período de sesiones de la Comisión Económica para América Latina, que se realizará en mayo de 1981, en Montevideo, Uruguay. Por lo tanto, el trabajo que ahora se presenta complementa y amplía el documento indicado.

En los últimos años ha habido un extenso debate sobre los fundamentos y resultados de la integración regional; por ello se ha creído conveniente presentar en el capítulo I algunos hechos acerca del tema y confrontarlos con las ideas que vinculan la integración con la inserción en la economía mundial y con el proceso de industrialización.

En el capítulo II se trata primero de manera general la marcha de la integración en la región y luego se analiza el desarrollo de cada uno de los esquemas de integración en particular y las previsiones futuras respecto a ellos. Se han incluido, además, secciones que se refieren al Sistema Económico Latinoamericano (SELA) y a los instrumentos de cooperación financiera y monetaria que operan en América Latina y el Caribe.

Las otras modalidades de cooperación regional, que alcanzan una gran variedad de campos y de formas, se ilustran en el capítulo III, divididas en acciones de cooperación gubernamentales y empresariales. Se intenta, fundamentalmente, mostrar la considerable riqueza en las fórmulas y mecanismos con que se está expresando la colaboración binacional o multinacional, por lo que se puede considerar este capítulo como un ensayo para identificar, de manera sistemática, los importantes vínculos que se están generando entre los países de la región a través de diferentes acuerdos y tratados de cooperación.

Finalmente, en el capítulo IV se presentan sugerencias acerca de acciones y áreas prioritarias para la integración y la cooperación regionales. Las acciones recomendadas y los campos seleccionados constituyen indicaciones que pueden ser de utilidad para formular en estas materias programas concertados que ayuden a centrar los esfuerzos de las instituciones administradoras de los procesos y de las entidades colaboradoras en los terrenos e instrumentos que los gobiernos consideran más adecuados para avanzar en la búsqueda de mayores y más provechosas relaciones entre los países de la región. Dada la naturaleza del tema, este capítulo es prácticamente igual a la sección D del capítulo VI del documento El desarrollo de América Latina en los años ochenta, ya citado.

## I. LA INTEGRACION Y LA COOPERACION: OBJETIVOS Y DILEMAS

### A. EL COMERCIO, LA INDUSTRIALIZACION Y LA INTEGRACION

América Latina y el Caribe tienen ya una larga tradición en el campo de la integración y la cooperación. En efecto, los primeros intentos sistemáticos para lograr la integración económica en la región se remontan a los años cincuenta. El resultado de estos esfuerzos ha sido la creación de cuatro esquemas de integración que, aunque sometidos a serias tensiones en los últimos años, han dado importantes frutos al incrementar de manera notoria el comercio entre los respectivos países miembros y contribuir a la formación de numerosos y significativos vínculos entre las mismas naciones. Al mismo tiempo, en América Latina y el Caribe se han desarrollado múltiples acciones de cooperación - bilaterales o multilaterales y apoyadas o no en los esquemas de integración - que han ayudado a resolver problemas concretos y a generar una trama cada vez más amplia de nexos e intereses comunes.

La historia muestra que los países de la región han tenido una posición de dependencia - interdependencia asimétrica - con respecto al mundo desarrollado. Ella se ha manifestado, entre otras indicaciones, en que sus exportaciones consisten en sus tres cuartas partes de materias primas y otros productos no manufacturados, y están dirigidas en más de dos tercios a los países industrializados de economía de mercado, en tanto que las importaciones procedentes de estas últimas naciones están compuestas en 84% por bienes de capital, productos elaborados e insumos elaborados de altos niveles de tecnología y valor agregado. Aunque esta situación de dependencia, en el sentido señalado, ha ido evolucionando lentamente hacia un comercio más simétrico, todavía los países de la región se encuentran a una gran distancia de conseguir este objetivo.

La estructura que presentan las exportaciones de la región - fuertemente sesgadas hacia los productos básicos - responden en importante medida a las características del proceso de industrialización regional. Este exhibe grandes disparidades de desarrollo entre los países, por ramas de la industria y, dentro de cada una de ellas, se observan discontinuidades o carencias apreciables en la oferta de bienes de capital e insumos específicos, así como falta generalizada de capacidad de innovación tecnológica propia. La sustitución de importaciones en la industria no ha sido todo lo selectiva y profunda que era menester para crear una estructura productiva completa, que abarcara las diversas etapas del proceso en las ramas o sectores que interesan a cada país, que permitiera un desarrollo más autosostenido, y que al mismo tiempo generara los medios para su adecuación a los cambios que experimentan estas industrias en el ámbito internacional.<sup>1/</sup>

---

<sup>1/</sup> Este tema se analiza con profundidad y detalle en J. Ayza, G. Fichet y N. González, América Latina: Integración económica y sustitución de importaciones, Comisión Económica para América Latina, Fondo de Cultura Económica, México, 1975.

Las rápidas modificaciones en las características de los productos de las ramas más dinámicas de la industria únicamente serán posibles en los países de la región si existe una apropiada infraestructura tecnológica, que posibilite la adaptación del aparato productivo a las nuevas condiciones de fabricación y a especializadas industrias de bienes de capital y de insumos intermedios que acompañen - y a veces induzcan - las transformaciones en los diseños y especificaciones de los artículos. De no ser así, y en tanto los países deseen mantenerse en una posición de seguimiento de la evolución de los productos en los países desarrollados, la actividad industrial sin duda arrastrará un alza del coeficiente de importaciones y, por consiguiente, desequilibrio en el comercio exterior.

Aparte de los problemas de composición relativa de las exportaciones e importaciones, la región ha perdido terreno en cuanto a su participación en el comercio mundial total. (Véase el cuadro 1.) Entre 1970 y 1978 este último creció a un ritmo acumulativo anual de 19.7%, mientras que las exportaciones totales de la región lo hacían a una tasa de 17.4% y, entre 1974 y 1978, de 11.2% y 7.2%, respectivamente. Esto indica que la crisis afectó más las ventas al exterior de los países de América Latina y del Caribe que las del resto de las naciones del mundo consideradas en conjunto.

Cuadro 1

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE LA REGION EN LAS EXPORTACIONES MUNDIALES, EN ALGUNOS AÑOS DEL PERIODO 1960-1978

(Millones de dólares fob y porcentajes)

	Exportaciones		Participación de la región
	América Latina y el Caribe <u>a/</u>	Mundo	
1960	8 373	126 340	6.6
1965	11 134	184 300	6.0
1970	14 549	280 000	5.2
1971	14 875	314 100	4.7
1972	17 135	372 300	4.6
1973	24 521	517 800	4.7
1974	39 649	768 700	5.2
1975	36 426	788 100	4.6
1976	41 700	897 400	4.6
1977	48 942	1 018 200	4.8
1978	52 407	1 175 800	4.5

Fuente: Naciones Unidas, Monthly Bulletin of Statistics, diciembre de 1968, agosto de 1973 y julio de 1980.

a/ 23 países.

/En la

En la fase de prosperidad de los países industrializados se incrementa la demanda de productos primarios latinoamericanos, lo que en general se traduce en mayores volúmenes de exportación, pero no necesariamente en un mejoramiento real de los precios de estos artículos en el largo plazo. Hoy, que la prosperidad ha quedado atrás, no sólo ha disminuido la demanda de los bienes que tradicionalmente exporta la región hacia los mercados industrializados, sino que también - lo que es insólito - la depresión en los centros ha venido acompañada de fuertes aumentos de precios de los productos que esos países exportan. La vinculación asimétrica con los centros y las perspectivas de lento crecimiento de la mayoría de los países desarrollados, obliga a buscar otras alternativas para dinamizar el comercio de los países de la región.

El comercio intrarregional no ha llegado a constituirse cuantitativamente en el principal motor del sector externo, dado que en los últimos años ha representado un sexto de las exportaciones totales de América Latina y el Caribe; sin embargo, ha contribuido significativamente al desarrollo de las exportaciones de manufacturas. Así, cabe recordar que el 61% de las ventas intrarregionales son productos manufacturados, mientras que de las exportaciones al resto del mundo sólo 21% corresponde a esa categoría de bienes, como se verá en forma más detallada en el capítulo II de este documento. Desde un punto de vista cualitativo, entonces el comercio dentro de la región ha sido más equilibrado en su composición que el que ésta ha realizado con terceros países, lo que es sin duda un importante logro de los procesos de integración que operan en América Latina y el Caribe, de los cuales éste es uno de los objetivos centrales.

Por ello, el incremento del comercio debe calificarse no sólo en función de sus efectos sobre el balance de pagos, sino que muy principalmente en relación con el impacto que tiene sobre el desarrollo de la estructura industrial de cada país; en este sentido, puede sostenerse que la región muestra un notorio progreso si se compara con épocas pretéritas. Con todo, las cifras indicadas señalan la situación conjunta de todos los países, lo que puede ocultar notorias diferencias entre ellos. En efecto, normalmente así es, por la gran heterogeneidad de la región, aunque en este caso la alta proporción de manufacturas en las exportaciones totales ha favorecido a las naciones con más avance industrial y también a algunos países medianos y pequeños como Colombia, Uruguay y los integrantes del Mercado Común Centroamericano.

Las bases mismas de la integración siempre han estado estrechamente ligadas al proceso de industrialización, en particular como respuesta al interés por aprovechar las economías de escala, las economías externas y la especialización de la producción. El mayor espacio económico, derivado de la liberación del comercio recíproco de los países miembros, proporciona a la industria el potencial para alcanzar un desarrollo más amplio, dinámico, persistente y eficiente que el basado únicamente en el mercado interno de cada país. Uno de los mecanismos para crear los fundamentos del mercado conjunto es la formación de una preferencia arancelaria regional o subregional, que dé lugar a una significativa diferencia en los aranceles aduaneros en favor del comercio entre los países miembros del acuerdo de integración.

En la actualidad, muchos de los países de la región buscan fórmulas adecuadas para desarrollar la fabricación de bienes de capital, que relativamente es la más atrasada entre todas las ramas de la industria de América Latina y el Caribe, y de algunos insumos esenciales provenientes de la siderurgia, la petroquímica y la elaboración de metales no ferrosos. De materializarse este interés por completar la estructura industrial, será un factor fundamental para aminorar la gran disparidad de la región frente a las naciones desarrolladas, y para equilibrar el comercio exterior con ellas. Una industria que crezca en forma más armónica, selectiva y especializada, y que llene los espacios productivos y tecnológicos por cubrir, será la base de un potencial exportador que permita obtener recursos en moneda extranjera para sufragar las necesidades de otros sectores, o bien de ramas del propio sector industrial. La integración económica es un medio eficaz de lograr ese propósito, por cuanto proporciona un mercado más amplio y estable que los de los países miembros por separado, y es requisito esencial para llevar a cabo iniciativas exitosas en la fabricación de bienes de capital y, en general, en las industrias de gran escala de producción, como lo indica la experiencia de los países industrializados, que han defendido o defienden los mercados de este tipo de actividades mientras ellos no alcanzan un grado cierto de competitividad internacional.

Por el contrario, son escasos los países que optan por abrirse total e indiscriminadamente a la competencia internacional como una fórmula para superar las deficiencias estructurales de la industria y de la economía en general, en vez de hacer esfuerzos para impulsar selectivamente y a fondo el desarrollo de la infraestructura y de las industrias de bienes intermedios y de capital.

La existencia de un vasto mercado interno de soporte con una razonable protección, ha sido tradicionalmente el factor que ha permitido a los países industrializados - grandes, medianos y pequeños - participar en forma preponderante en el comercio internacional de manufacturas de alto valor y contenido tecnológico. En el caso de los países desarrollados de reducida población, la especialización en ciertas ramas industriales - casi siempre ligadas en su origen a sus recursos naturales - les posibilita competir activamente en el mercado mundial y, en forma simultánea, satisfacer con eficiencia sus necesidades internas. Además, para los países de las Comunidades Europeas y para los países industrializados del Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME), la integración económica ha sido uno de los principales vehículos que ha contribuido a que dichas naciones alcancen un alto grado de desarrollo en su industria manufacturera, en especial las industrias básicas y las industrias pesadas de bienes de capital.

Ninguno de estos argumentos es nuevo, puesto que ya en 1959, en un documento de Naciones Unidas,<sup>2/</sup> se resumían las preocupaciones centrales de la época en términos conducentes a la formación de un mercado común latinoamericano, que debería contribuir a resolver las exigencias de la industrialización y atenuar la vulnerabilidad externa de los países de la región. Textualmente se señalaba:

---

<sup>2/</sup> Naciones Unidas, El mercado común latinoamericano, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 59.II.G.4, México, D.F., julio de 1959, p. 4.



"Mientras su economía convergía preferentemente hacia los grandes centros industriales para proveerlos de productos primarios, no existían mayores incentivos al intercambio recíproco. No había - ni tenía por qué haber - estrechas relaciones económicas entre aquéllos, salvo en cuanto a cierta complementación primaria. Lo grave es que ese mismo ordenamiento económico siga subsistiendo en esta etapa de desenvolvimiento industrial. La realización progresiva del mercado común permitirá ir transformándolo, gradualmente, con las grandes ventajas que podrán derivarse de una organización más racional del sistema productivo en que se aproveche más eficazmente la potencialidad de la tierra y en que la industria, rompiendo los estrechos límites del mercado nacional, adquiera dimensiones más económicas y, por su mayor productividad, pueda acrecentar su ya ponderable aporte actual al nivel de vida latinoamericano.

"Más aún, el mercado común podrá contribuir notablemente a atenuar la vulnerabilidad de esos países a las contingencias y fluctuaciones exteriores. La vulnerabilidad que, a pesar de la industrialización, continúa siendo aguda por la misma forma de arbitrario fraccionamiento en que ha venido cumpliéndose este proceso."

Los dos propósitos de la integración que constituían el centro de las inquietudes de la época siguen teniendo plena validez, aunque han pasado más de dos décadas de industrialización - no siempre con la profundidad, velocidad y difusión deseadas - y la vulnerabilidad externa se mantiene, algo disminuida, pero principalmente adormecida por el aumento de la liquidez internacional y por las facilidades para incrementar el endeudamiento internacional en respuesta al desequilibrio del sector externo.

La integración, a su vez, también sigue teniendo total validez como opción económica y política para resolver muchos de los problemas que afectan a los países de la región y, principalmente, para dar un nuevo impulso a la industrialización y al mejoramiento de la capacidad de negociación de América Latina y el Caribe frente a los centros desarrollados.

Sin embargo, no se puede desconocer que, como sucedió en distinto grado en el pasado, América Latina y el Caribe constituyen una agrupación heterogénea, con disensiones y tensiones entre algunos de los gobiernos, lo que debe ser tenido en cuenta para llegar a un clima propicio a la integración que abarque a todos los países de cada esquema de integración, o a toda la región. Las voluntades políticas con frecuencia se han visto resentidas por la lentitud en obtener resultados visibles de los procesos de integración, pese a que muchas veces las causas se pueden encontrar en la propia falta de apoyo a los mecanismos e instituciones de integración.

Las tendencias futuras de estos procesos por ello son inciertas y de alguna manera contradictorias: mientras por un lado la integración y la cooperación aparecen como elementos básicos para sustentar un crecimiento compatible con las necesidades y aspiraciones de los países de la región, por otro se agudizan las dificultades para conciliar posiciones y políticas nacionales con las premisas que impone el accionar conjunto. Una equilibrada combinación de los legítimos intereses nacionales con una visión de largo plazo de los beneficios que reportaría

una mayor unidad económica y política entre los países de la región, puede dar una solución viable que habilite a todas y cada una de las naciones latinoamericanas y del Caribe para enfrentar las contingencias de una adecuada inserción en la turbulenta economía mundial, y para superar algunos de los principales escollos de su propio desarrollo interno.

#### B. EL PAPEL DE LA COOPERACION REGIONAL FRENTE A LAS TENDENCIAS EN LAS RELACIONES EXTERNAS

El decenio que se inicia presenta características que debieran contribuir a que los países de América Latina y el Caribe revaloricen la importancia de una mayor integración y cooperación recíproca. Aparte de que las acciones en esta dirección constituyen elementos del programa para el establecimiento del Nuevo Orden Económico Internacional, la razón principal para esperar esa revalorización se debe a que las turbulencias en la economía y las tensiones en la situación política internacional parecen ser un signo que acompañará por largo tiempo al sistema mundial, con la conocida secuela de bajas tasas de crecimiento en los centros industrializados, estanflación, aumento del proteccionismo en esos mismos países, desequilibrio energético, fuerte desigualdad en el avance tecnológico de algunos sectores de la industria entre las propias naciones desarrolladas, y otros factores de inestabilidad y freno del crecimiento.

Lo anterior hace prever que los países en desarrollo deberán confiar cada vez más en sus propias fuerzas y crear opciones colectivas para sortear las dificultades generadas por el insuficiente dinamismo procedente de los centros. Ello significa asignar un papel muy importante a las potencialidades del mercado interno de cada país, y a las acciones de integración y cooperación regionales, al mismo tiempo que se buscan las formas más favorables de inserción en la economía mundial, de manera de minimizar los efectos negativos del proteccionismo y del débil crecimiento de las regiones desarrolladas. La creciente internacionalización de la economía mundial hace más difícil sustraerse a las consecuencias negativas de la crisis de los centros, como también a la influencia de políticas y estilos de desarrollo que, por lo general, no dan respuesta satisfactoria a los problemas sociales y económicos de la mayoría de la población.

El fortalecimiento de los sistemas y estructuras de vinculación económica y política de las naciones latinoamericanas y del Caribe traerá a la par, en gran medida, el reforzamiento simultáneo de su capacidad de negociación y una mayor presencia ante los bloques económicos dominantes y las empresas transnacionales. Pese a que hasta ahora ha existido en muchos casos una disciplina negociadora conjunta, ésta debería acentuarse frente a desafíos concretos que afectan a la mayoría de las naciones de la región, como por ejemplo, ante la creciente defensa de sus mercados internos que realizan los países industrializados. Sin duda la posición negociadora regional será más fuerte mientras más efectiva sea la acción colectiva, y mientras los lazos que liguen entre sí a los países de la región sean de una solidez tal que les permitan presentarse como una unidad con capacidad real de negociación.

/Una importante

Una importante decisión será también la de determinar qué tipo de integración se desea, lo que equivale a preguntarse a quién deberá favorecer este proceso. Como se señala en el capítulo II, una de las debilidades de los esfuerzos en procura de una mayor unión económica ha sido el escaso efecto que los esquemas de integración han producido sobre la población de los países miembros, y la poca participación de ella en la generación y marcha de estos movimientos.

Por el contrario, varios estudios <sup>3/</sup> han mostrado como las empresas transnacionales, utilizando las preferencias arancelarias y la limitada coordinación de las políticas sobre tratamiento al capital y la tecnología extranjeros, han aumentado su presencia y actividad dentro de los esquemas de integración regionales. La integración, entonces, precisa de una clara definición acerca de los destinatarios de los beneficios que resultan de todo el complejo proceso de unión, parcial o total, de los mercados de los países miembros, y no surge de la sola adhesión a determinadas normas sobre estas materias, sino de la voluntad de ponerlas en práctica en su integridad. Las relaciones con las empresas transnacionales ilustran muy bien esa necesidad, puesto que es difícil imaginar relaciones equilibradas con ellas sin una cooperación mínima y reglas comunes para equilibrar la capacidad de negociación normalmente inferior de los países de la región frente a dichas corporaciones.

---

<sup>3/</sup> Por ejemplo, la Unidad Conjunta CEPAL/Centro de Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas ha realizado varios estudios de casos acerca del Acuerdo de Cartagena y de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), sobre la influencia de las empresas transnacionales en la integración.

## II. LOS ESQUEMAS DE INTEGRACION Y COOPERACION EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

### A. ASPECTOS GLOBALES DE LA INTEGRACION

#### 1. Los problemas de la integración

Los esquemas formales de integración de la región, que abarcan la gran mayoría de los países,<sup>4/</sup> se han visto sometidos a grandes tensiones desde mediados de los años setenta a causa de múltiples y complejos factores, derivados tanto de los cambios en las estructuras políticas y económicas de los propios países latinoamericanos y del Caribe, como de los efectos sobre ellos de las turbulencias experimentadas por el resto del mundo, en especial por las naciones industrializadas, que son las que más influyen en el devenir y la estabilidad de la región. Todo esto ha significado zozobra e inestabilidad, lo que contribuye a explicar la posición más o menos generalizada de los gobiernos de evitar compromisos rígidos que limiten su libertad para emplear con las menores restricciones posibles los instrumentos de política económica externa. Se ha producido así un constante contrapunto entre el objetivo de flexibilizar las relaciones internacionales, para encontrarse en mejores condiciones de responder a los imprevistos en ellas, y el propósito de darle a los vínculos con las otras naciones de la región un marco adecuado y sólido, como medio de aprovechar la oportunidad de obtener beneficios del comercio y de los lazos económicos y políticos con países que naturalmente tienen un ámbito geográfico, cultural y de tradición y más próximo.

El incumplimiento de las metas explícitas contenidas en los cuatro tratados de integración de la región (Tratado de Montevideo, Tratado de Managua, Acuerdo de Cartagena y Acuerdo de Chaguaramas), ha afectado en mayor o menor grado a todos ellos. Ese incumplimiento se ha debido en gran medida a:

i) el debilitamiento del apoyo político efectivo de los países miembros a los respectivos procesos de integración en que participan. Existen varias causas a las cuales atribuir este menor interés en sustentar y aplicar los mecanismos integradores tradicionales. Por un lado, se produjo un creciente descontento en las naciones que tienen una menor capacidad potencial para aprovechar las ventajas del mercado más amplio que generan las mutuas rebajas arancelarias. A ello se sumaron situaciones de disidencia o conflicto entre algunos países vecinos de la región, importantes cambios políticos internos experimentados por varios países, - a veces con significativas modificaciones de sus políticas económicas y de las políticas de relacionamiento con la región y con el resto del mundo -, y la atención prioritaria que han dado ciertos gobiernos a resolver urgentes y angustiosos problemas nacionales, como la pobreza crítica, la inflación, la desocupación, el desequilibrio energético y otros, cuya solución se ha buscado por vías ajenas a las de la integración;

---

<sup>4/</sup> Los únicos países que no participan en esquema alguno de integración regional son Cuba, Haití, Panamá, la República Dominicana y Suriname. Sin embargo, todos estos países son miembros del SELA.

ii) las marcadas diferencias en los niveles de desarrollo y en las estructuras económicas y políticas de los países de la región, que conspiran contra la posibilidad de encontrar mecanismos simples de integración que garanticen una distribución equilibrada de las oportunidades de participar en los beneficios de esos procesos. Tal heterogeneidad no sólo representa un obstáculo real para aplicar los instrumentos convencionales de integración, sino que ha sido causa permanente de insatisfacción para aquellos países que no obtuvieron los beneficios esperados;

iii) los fuertes y tradicionales vínculos de las economías latinoamericanas y del Caribe con los grandes centros industrializados, a través de las empresas transnacionales, del comercio exterior y de los nexos creados en el campo del financiamiento, la tecnología, la cultura y otras áreas fundamentales con fuerte orientación hacia dichos centros, así como las políticas económicas y los estilos de desarrollo que están también comprometidos en alto grado con esa forma de inserción en la economía mundial. Todo ello dificulta la necesaria adecuación de las políticas nacionales para cumplir con los objetivos de la integración, sea para promover un mayor vigor en las relaciones de distinto tipo que implica dicho proceso, sea para crear las condiciones apropiadas que lo hagan posible mediante la armonización de políticas e instrumentos;

iv) en general, los procesos de integración no lograron tener suficiente arraigo como para formar parte viva y permanente de las actividades e intereses de la población, de las preocupaciones de los funcionarios ejecutivos gubernamentales ni de los empresarios públicos y privados; además, la integración, rara vez se ha encontrado presente de manera explícita en los planes y programas de desarrollo de los países o de las empresas de la región, y

v) como se mencionó inicialmente, la inestabilidad que ha caracterizado el ambiente internacional en los últimos años puede haber conducido a los países afiliados a los esquemas de integración a buscar condiciones lo menos restrictivas posibles, y un alto grado de libertad para adoptar políticas económicas adecuadas a las circunstancias que deban enfrentar. En otras palabras, ha surgido con fuerza la exigencia de flexibilidad en los mecanismos de integración, situación contrapuesta con los plazos y metas rígidos contenidos en la gran mayoría de los tratados de integración suscritos en los años sesenta.

En el caso particular de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), la reacción frente a la inflexibilidad de lo convenido en el protocolo original ha sido la aprobación de un nuevo tratado, que dio origen a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), y cuyo espíritu se orienta claramente hacia una mayor permisibilidad y ausencia general de condiciones y objetivos de plazo fijo.

Pese a las tensiones y momentos de crisis experimentados en diverso grado y oportunidad por los esquemas de integración en los últimos años, se han manifestado al mismo tiempo evidentes signos de progreso, particularmente en las posibilidades de crecimiento que ha ido abriendo la integración al comercio exterior de los países de la región, y en avances concretos en el desarrollo de algunos instrumentos coadyuvantes del comercio intrarregional, como los mecanismos de financiamiento, la facilitación del transporte, la interconexión física entre países vecinos, el mejoramiento de los sistemas de comunicación, la adopción de nomenclaturas arancelarias uniformes, el incremento de los contactos personales entre operadores de comercio exterior y otros.

## 2. Desarrollo del comercio y el efecto de las preferencias

El comercio intrarregional, medido por las exportaciones, creció 11 veces entre los años 1960 y 1978, de 800 a 8 400 millones de dólares, en tanto las exportaciones hacia el resto del mundo aumentaron en el mismo período casi seis veces, de 7 800 a 44 600 millones de dólares, lo que permitió incrementar la participación del comercio intrarregional en el comercio total de 8.7 a 15.8% en el lapso indicado de ocho años. El período de más dinamismo para las exportaciones dentro de la región fue el de 1970 a 1975, en que éstas llegaron a representar el 16.8% del comercio total; su ritmo bajó notoriamente en los tres años siguientes, en especial en 1978, quedando por debajo de la expansión relativa de las exportaciones extrarregionales. (Véase el cuadro 2.)

Las transacciones intrarregionales se efectúan en un 90% dentro de cada esquema de integración, hecho que refleja la escasa vinculación comercial existente entre países pertenecientes a distintas áreas de integración. Por otra parte, los países miembros de la ALALC concentraban casi el 70% del total de las exportaciones intrarregionales y el 87% del intercambio de la región con el resto del mundo. (Véase el cuadro 3.)

De las exportaciones totales que América Latina y el Caribe efectuaron en 1978, correspondieron a productos manufacturados 13 500 millones de dólares (26.2%) y 38 000 millones (73.8%) a materias primas y otros productos no manufacturados. En 1970 se exportaron 2 300 (15.3%) y 12 400 (84.7%) millones de dólares en manufacturas y otros bienes, respectivamente. El incremento de la participación de las manufacturas en las exportaciones totales tuvo su origen principalmente en el dinamismo de las ventas de estos bienes en los mercados extrarregionales, que subieron de 1 500 a 9 400 millones de dólares entre 1970 y 1978 y, en segundo término, en las exportaciones intrarregionales de manufacturas, que pasaron de 800 a 4 200 millones de dólares en el mismo período. Es importante destacar, además, que en 1978 un 60.8% del comercio dentro de cada esquema de integración estaba constituido por bienes manufacturados, lo cual sin duda contribuyó a darle una significativa base de sustentación a las actividades que luego se han proyectado a otros mercados. (Véanse los cuadros 4 y 5.)

Como se señaló con anterioridad, salvo en los tres últimos años, las exportaciones intrarregionales totales tuvieron un mayor dinamismo que el comercio con el resto del mundo en el período 1960-1978, situación que se venía produciendo desde la puesta en marcha de los primeros esquemas de integración en la región. Entre los principales factores de este mayor dinamismo estaban i) las preferencias arancelarias que se otorgaban entre sí los países miembros de cada esquema de integración; ii) diversos mecanismos de facilitación del comercio (financiamiento, simplificación de trámites, mejoramiento de los medios de transporte, etc.); iii) el mejoramiento de las políticas de promoción de exportaciones y iv) el mayor conocimiento y las vinculaciones comerciales surgidas del mismo proceso de integración.

Cuadro 2

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES INTRARREGIONALES  
Y EXTRARREGIONALES a/

	Exportaciones intra- regionales <u>a/</u>	Exportaciones extra- regionales	Totales
A. <u>Millones de dólares</u>			
1960	752.6	7 865.1	8 617.7
1965	1 259.3	10 074.3	11 333.6
1970	1 963.1	13 521.8	15 484.9
1975	6 132.2	30 451.9	36 584.1
1978	8 403.8	44 634.1	53 037.9
B. <u>Porcentajes de crecimiento acumulativo anual</u>			
1960-1965	10.8	5.1	5.6
1965-1970	9.3	6.1	6.4
1970-1975	25.6	17.6	18.8
1975-1978	11.1	13.6	13.2
1960-1978	14.4	10.1	10.6

Fuentes: ALALC: Repartidos Estadísticos de la Oficina de Estadísticas de la ALALC Grupo Andino: "Estadísticas de comercio exterior de los países del Grupo Andino, 1969-1979", JUN/di 499.  
Mercado Común Centroamericano (MCCA): Datos provenientes de "Integración en Cifras", SIECA, varios números.  
Comunidad del Caribe (CARICOM): Fuentes nacionales de los países, "Economic Activity in Caribbean Countries", CEPAL Office for the Caribbean, y Compendio de estadísticas de comercio exterior de la Secretaría de la CARICOM.  
América Latina: Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade, varios números.

a/ Comprende las exportaciones totales entre los 11 países de la ALALC, cinco del MCCA, Barbados, Guyana, Haití, Jamaica, Panamá, la República Dominicana, Suriname y Trinidad y Tabago.

ESQUEMA DE INTEGRACION DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES DENTRO DE CADA ESQUEMA, Y TOTALES PARA LA REGION, EN ALGUNOS AÑOS

(Millones de dólares corrientes fob y porcentajes)

	1960	1965	1970	1975	1976	1977	1978
<b>ALALC</b>							
Intrazonales	566.6	841.9	1 278.3	4 040.6	4 641.6	5 748.7	5 776.5
Totales	7 344.8	9 388.7	12 608.2	32 207.9	34 479.1	40 239.6	44 573.8
Porcentajes <u>a/</u>	7.7	9.0	10.1	12.5	13.5	14.3	13.0
<b>GRUPO ANDINO <u>b/</u></b>							
Intrazubregionales	-	-	111.4	472.8	613.3	824.7	758.0
Totales	-	-	5 380.0	13 260.0	14 302.0	15 785.0	17 204.0
Porcentajes <u>a/</u>	-	-	2.1	3.6	4.3	5.2	4.4
<b>MCCA</b>							
Intrazonales	30.9	132.8	286.2	541.3	653.1	789.2	860.7
Totales	444.2	762.5	1 098.0	2 213.3	2 999.0	4 091.5	3 756.7
Porcentajes <u>a/</u>	6.7	17.4	26.1	24.5	21.8	19.3	22.9
<b>CARICOM <u>c/</u></b>							
Intrazonales	...	...	82.0	324.0	323.0	318.0	314.0
Totales	...	...	1 057.0	3 161.0	3 345.0	3 406.0	3 402.6
Porcentajes <u>a/</u>	...	...	7.8	10.3	9.7	9.3	9.2
<b>AMERICA LATINA <u>d/</u></b>							
Intrarregionales	752.6	1 259.3	1 963.1	6 132.2	6 895.6	8 252.5	8 403.8
Totales	8 617.7	11 333.6	15 484.9	36 584.1	42 043.4	49 473.5	53 037.9
Porcentajes <u>e/</u>	8.7	11.1	12.7	16.8	16.4	16.7	15.8

Fuente: ALALC: Repartidas estadísticas de la Oficina de Estadísticas de la ALALC.

GRUPO ANDINO: "Estadísticas de Comercio Exterior de los Países del Grupo Andino, 1969-1979", Jun/di 499.

MCCA: Datos provenientes de "Integración en Cifras", SIECA, varios números.

CARICOM: Fuentes nacionales de los países; CEPAL, Oficina para el Caribe, Economic Activity in Caribbean Countries, y Secretaría de la CARICOM, Compendio de Estadísticas de Comercio Exterior.

AMERICA LATINA: Datos provenientes del "Direction of Trade", IMF, varios números.

a/ Exportaciones intrazonales como porcentajes de las exportaciones totales.

b/ No incluye Chile.

c/ Incluye todos los países miembros de la CARICOM.

d/ Comprende el intercambio total entre los 11 países de la ALALC, 5 del MCCA, Barbados, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago, Haití, Panamá, República Dominicana y Suriname.

e/ Exportaciones intrarregionales como porcentaje de las exportaciones totales.



Cuadro 4

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACIONES TOTALES Y DE MANUFACTURAS DE LOS CUATRO ESQUEMAS DE INTEGRACION<sup>a/</sup> POR PRINCIPALES DESTINOS, AÑOS 1970, 1975 Y 1978

(Millones de dólares fob corrientes)

	1970	1975	1978
<u>Totales</u>			
Dentro de cada esquema	1 616.5	4 797.9	6 844.7
Al resto del mundo	13 088.7	32 651.3	44 689.8
<u>Total al mundo</u>	<u>14 705.2</u>	<u>37 449.2</u>	<u>51 534.5</u>
<u>Manufacturas</u>			
Dentro de cada esquema	809.2	2 518.3	4 159.4
Al resto del mundo	1 462.6	4 236.3	9 358.2
<u>Total al mundo</u>	<u>2 271.8</u>	<u>6 754.6</u>	<u>13 517.6</u>
<u>Otros bienes</u>			
Dentro de cada esquema	807.3	2 279.6	2 685.3
Al resto del mundo	11 626.1	28 415.0	35 331.6
<u>Total al mundo</u>	<u>12 433.4</u>	<u>30 694.6</u>	<u>38 016.9</u>

Fuente: CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales de los países y de publicaciones estadísticas de las secretarías de los esquemas de integración.

a/ Comprende a los 11 países de la ALALC, 5 del MCCA y 4 de la CARICOM. Los países del Grupo Andino están incluidos en los de la ALALC.

/Cuadro 5

Cuadro 5

AMERICA LATINA<sup>a/</sup> Y EL CARIBE: EXPORTACIONES TOTALES Y DE MANUFACTURAS<sup>b/</sup> DE LA REGION  
Y DE CADA ESQUEMA DE INTEGRACION, AÑOS 1970, 1975 Y 1978  
(Millones de dólares corrientes fob)

	1970	1975	1978
<b>AMERICA LATINA</b>			
<b>Manufacturas</b>			
Dentro de cada esquema	809.2	2 518.3	4 159.4
Al resto del mundo	1 462.6	4 236.3	9 358.2
<u>Total al mundo</u>	<u>2 271.8</u>	<u>6 754.6</u>	<u>13 517.6</u>
<b>Totales</b>			
Dentro de cada esquema	1 616.5	4 797.9	6 844.7
Al resto del mundo	13 088.7	32 651.3	44 689.8
<u>Total al mundo</u>	<u>14 705.2</u>	<u>37 449.2</u>	<u>51 534.5</u>
<b>Otros bienes</b>			
Dentro de cada esquema	807.3	2 279.6	2 685.3
Al resto del mundo	12 433.4	30 694.6	38 016.9
<u>Total al mundo</u>	<u>11 628.1</u>	<u>28 415.0</u>	<u>35 331.6c/</u>
<b>ALALC</b>			
<b>Manufacturas</b>			
A la ALALC	542.3	1 960.9	3 247.2
Al resto del mundo	1 137.4	3 582.3	8 629.7
<u>Total al mundo</u>	<u>1 729.7</u>	<u>5 543.2</u>	<u>11 876.9</u>
<b>Totales</b>			
A la ALALC	1 278.3	4 040.4	5 776.5
Al resto del mundo	11 329.9	28 167.5	38 797.3
<u>Total al mundo</u>	<u>12 608.2</u>	<u>32 207.9</u>	<u>44 573.8</u>
<b>Participación de las manufacturas</b>			
A la ALALC	42.4	48.5	56.2
Al resto del mundo	10.5	12.7	22.2
<u>Total al mundo</u>	<u>13.7</u>	<u>17.2</u>	<u>26.7</u>
<b>MCCA</b>			
<b>Manufacturas</b>			
Al MCCA	241.9	470.7	814.3c/
Al resto del mundo	49.1	143.7	185.7
<u>Total al mundo</u>	<u>291.0</u>	<u>614.4</u>	<u>1 000.0c/</u>
<b>Totales</b>			
Al MCCA	286.2	541.3	860.7c/
Al resto del mundo	811.8	1 672.0	2 896.0
<u>Total al mundo</u>	<u>1 098.0</u>	<u>2 213.3</u>	<u>3 756.7</u>
<b>Participación de las manufacturas</b>			
Al MCCA	84.5	87.0	94.6
Al resto del mundo	6.1	8.6	6.4
<u>Total al mundo</u>	<u>26.5</u>	<u>27.8</u>	<u>26.6</u>
<b>CARIBE</b>			
<b>Manufacturas</b>			
Al Caribe	25.0c/	86.7	97.9
Al resto del mundo	226.1	510.3	542.8
<u>Total al mundo</u>	<u>251.1</u>	<u>597.0</u>	<u>640.7</u>
<b>Totales</b>			
Al Caribe	52.0	216.2	207.5
Al resto del mundo	947.0	2 811.8	2 996.5
<u>Total al mundo</u>	<u>999.0</u>	<u>3 028.0</u>	<u>3 204.0</u>
<b>Participación de las manufacturas</b>			
Al Caribe	48.1	40.1	47.2
Al resto del mundo	23.9	18.2	18.1
<u>Total al mundo</u>	<u>25.1</u>	<u>19.7</u>	<u>20.0</u>

Fuente: CEFAL, sobre la base de estadísticas oficiales de los países y de las secretarías de los esquemas de integración. Los países del Grupo Andino están incluidos en la ALALC.

a/ América Latina comprende 20 países: 11 de la ALALC, 5 del MCCA y 4 del Caribe.

b/ Manufacturas según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIU), Serie M, No 4, Rev.1.

c/ Cifras parcialmente estimadas.

Un reciente estudio del Banco Interamericano de Desarrollo y el Instituto para la Integración de América Latina 5/ acerca del efecto de los márgenes de preferencia arancelarios en el comercio dentro de la ALALC confirma que éstos son un factor significativo en la generación de intercambio. Así, en una muestra representativa del 80% del comercio de los productos negociados en la ALALC en el período 1960-1978, se determinó que en el 61% de los casos el margen de preferencia arancelaria fue un elemento influyente en la decisión de comprar en los países que gozaron de concesiones arancelarias, siendo este efecto creciente a partir de márgenes superiores al 10%, y mayor en los productos manufacturados que en los primarios. Esto indica que la desgravación arancelaria recíproca entre países miembros de un esquema de integración, si bien debe ser complementada con otros mecanismos de política económica para tener efecto pleno, sigue siendo uno de los principales instrumentos de generación de comercio. Esto se demuestra además en casos particulares, como los convenios comerciales entre Argentina y Uruguay, y Brasil y Uruguay, en los que la preferencia arancelaria ha sido un factor determinante en el incremento de las exportaciones (en especial las del Uruguay, país que ha gozado de un tratamiento más favorable).6/

## B. LOS ESQUEMAS DE INTEGRACION

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

#### a) El crecimiento y estructura del comercio de los países de la ALALC 7/

Desde el inicio de la ALALC, el comercio intrazonal creció más rápido que las ventas al resto del mundo, salvo en 1978, lo que permitió casi duplicar la importancia relativa de este mercado para las Partes Contratantes, pasando de 6.7% en 1961 a 12.9% en 1978. (Véase nuevamente el cuadro 3.) Sin embargo, para Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay, las exportaciones a los países de la ALALC representaron en 1978 entre el 23% y el 28% de sus exportaciones totales, mientras que para México y Venezuela - los dos mayores exportadores de petróleo de la región - la proporción fue inferior al 8%, como puede apreciarse en las cifras del cuadro 6.

Por otra parte, las exportaciones intrazonales de manufacturas han pasado a constituir el rubro más importante del comercio entre los países de la ALALC, con una marcada tendencia a seguir aumentando; en cambio en las exportaciones

---

5/ BID/INTAL, "El margen de preferencia arancelario y sus efectos en el comercio intra-ALALC: un estudio empírico", Buenos Aires, agosto de 1980.

6/ En el capítulo III de este documento se analizan en forma detallada los resultados de los convenios mencionados.

7/ Cabe señalar que sólo a mediados de 1980 se aprobó la transformación de la ALALC en la ALADI, de manera que las cifras de comercio aquí indicadas se refieren únicamente al período de vigencia de la ALALC.

Cuadro 6

ALALC: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES AL MUNDO E INTRAZONALES POR PAISES, 1978

(Millones de dólares corrientes fob y porcentajes)

		Exportaciones al mundo				Exportaciones intrazonales			
		Total bienes	Total manufacturas a/b/	Productos no manufacturados c/	Combustibles d/	Total bienes	Total manufacturas a/b/	Productos no manufacturados c/	Combustibles d/
ALALC	Valor	45 478.7	11 876.9e/	21 790.4	11 811.4e/	5 857.9e/	3 258.7e/	1 854.8e/	744.4e/
	Porcentaje	100.0	26.1	47.9	26.0	100.0	55.0	31.7	12.7
Argentina	Valor	6 476.0	2 255.9	4 170.1	50.0	1 512.9	835.5	661.5	15.9
	Porcentaje	100.0	34.8	64.4	0.8	100.0	55.2	43.7	1.1
Bolivia	Valor	720.2	40.0	637.9	42.3	193.9e/	13.5e/	70.5	109.9e/
	Porcentaje	100.0	5.6	88.5	5.9	100.0	7.0	36.3	56.7
Brasil	Valor	12 658.9	5 660.1	6 805.8	193.0	1 619.3	1 268.5	255.8	95.0
	Porcentaje	100.0	44.7	53.8	1.5	100.0	78.3	15.8	5.9
Colombia	Valor	2 857.5	485.9	2 286.0	85.6	299.3	186.0	113.0	0.3
	Porcentaje	100.0	17.0	80.0	3.0	100.0	62.1	37.8	0.1
Chile	Valor	2 416.0	469.7	1 937.4	8.9	605.6	255.3	348.6	1.7
	Porcentaje	100.0	19.4	80.2	0.4	100.0	42.2	57.6	0.3
Ecuador	Valor	1 557.5	288.2	550.9	718.4	229.0	87.2	29.8	112.0
	Porcentaje	100.0	18.5	35.4	46.1	100.0	38.1	13.0	48.9
México	Valor	5 808.1	1 990.0e/	2 024.9	1 793.2	380.5	350.0e/	28.5	2.0e/
	Porcentaje	100.0	34.2	34.9	30.9	100.0	92.0	7.5	0.5
Paraguay	Valor	292.0	65.8	226.2	-	66.8	36.2	30.6	-
	Porcentaje	100.0	22.5	77.5	-	100.0	54.2	45.8	-
Perú	Valor	2 718.3	135.0e/	2 403.3	180.0	320.8e/	93.0e/	217.8	10.0
	Porcentaje	100.0	5.0	88.4	6.6	100.0	29.0	67.9	3.1
Uruguay	Valor	681.9	311.4	370.5	-	191.9	106.4	85.5	-
	Porcentaje	100.0	45.7	54.3	-	100.0	55.4	44.5	-
Venezuela	Valor	9 292.3	174.9	377.4	8 740.0e/	437.9e/	27.1	13.2	397.6
	Porcentaje	100.0	1.9	4.1	94.0	100.0	6.2	3.0	90.8

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales; ALALC, estadísticas de Comercio Exterior-Exportaciones, Serie A.

a/ Las manufacturas se clasifican por origen industrial de acuerdo con la CIIU/Rev. 2.

b/ Las manufacturas no incluyen petróleo parcialmente refinado, derivados del petróleo ni metales no ferrosos.

c/ Los productos no manufacturados no incluyen los combustibles.

d/ Los combustibles incluyen petróleo crudo, petróleo parcialmente refinado y derivados del petróleo.

e/ Cifras estimadas.

/fuera de

fuera de la zona las manufacturas sólo han llegado a significar el 22%. (Véase el gráfico 1.) En cinco países los productos manufacturados sobrepasaron el 55% de las ventas totales de la zona: Argentina (55.2%), Brasil (78.3%), Colombia (62.1%), México (92%) y Uruguay (55.4%) y estos mismos países, salvo Colombia, son los que exhiben las más altas proporciones de exportaciones de manufacturas al resto del mundo - Argentina y Brasil alrededor del 30%, y Brasil y Uruguay en torno al 40%. (Véanse los cuadros 6 a 11.)

En cuanto a la estructura de las exportaciones de manufacturas intrazonales y al resto del mundo, es notoria la concentración que se ha ido logrando en los rubros metalmecánicos y de industrias básicas del hierro y el acero. En las ventas intrazonales estos productos alcanzan a la mitad del total de manufacturas y en las exportaciones extrazonales a un tercio. (Véase nuevamente el cuadro 7.)

En síntesis, se puede concluir que el mercado de la ALALC se ha constituido en un fuerte apoyo para el desarrollo de las exportaciones totales de las Partes Contratantes y, en algunos casos, de las de manufacturas de avanzada tecnología y para países de distinto tamaño que han podido aprovechar las concesiones zonales.

#### b) La transformación de la ALALC en la ALADI

En el transcurso del bienio 1979-1980 las actividades de la ALALC se concentraron casi exclusivamente en las negociaciones tendientes a concretar la reorganización buscada durante un dilatado período de intentos iniciados formalmente en 1974 con las negociaciones colectivas de las Partes Contratantes del Tratado de Montevideo de 1960.

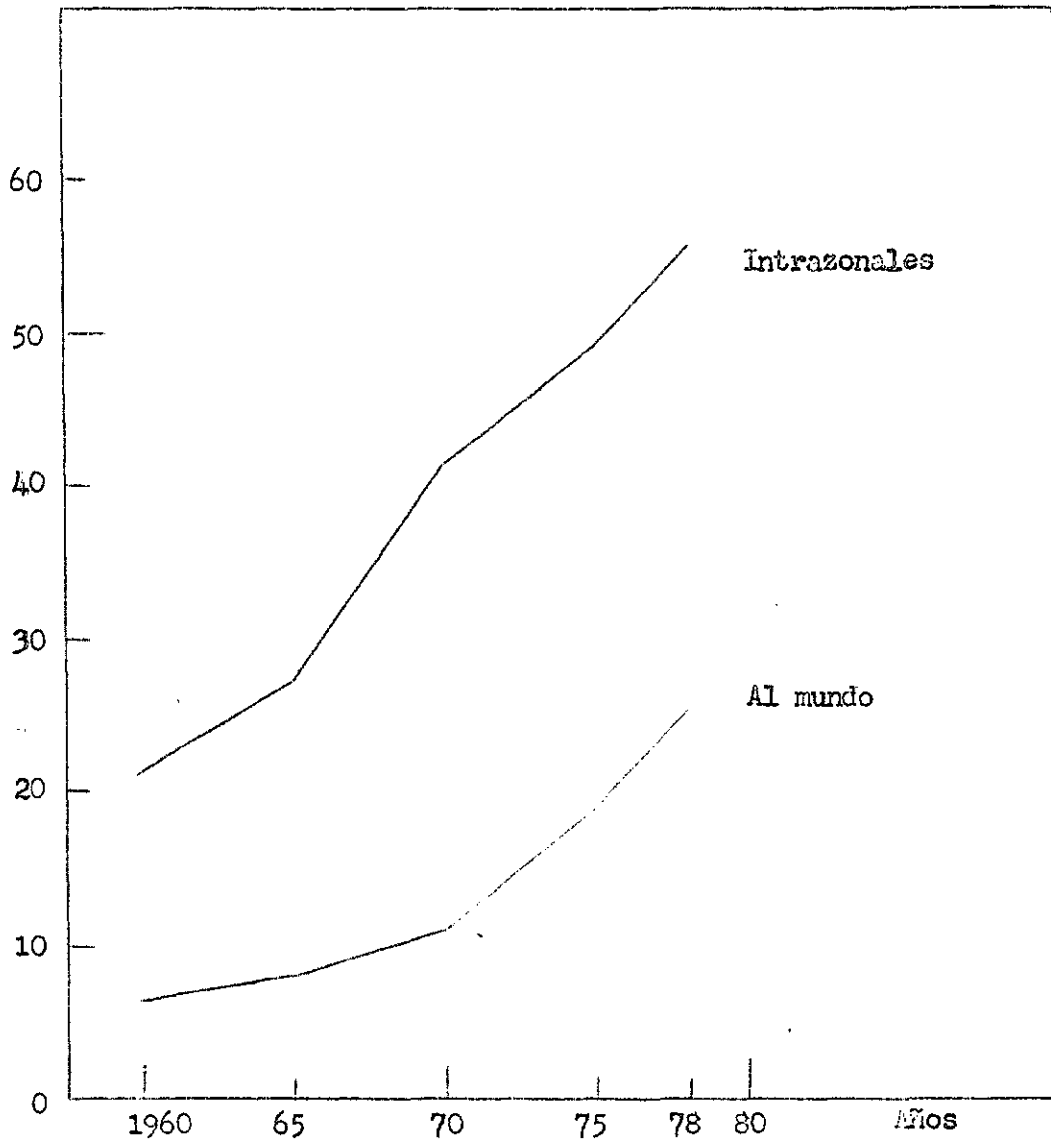
La vigencia del Tratado, cuyo objetivo era el establecimiento progresivo de una zona de libre comercio entre los países miembros, puso en marcha un programa de liberación del intercambio comercial, mediante la desgravación selectiva anual de un determinado porcentaje de él, con miras a llegar al perfeccionamiento de la zona en el término de doce años, plazo que fue extendido posteriormente a veinte por el Protocolo de Caracas, suscrito a fines de 1969.

Durante el primer quinquenio de vida de la ALALC, las negociaciones anuales sucesivas dieron por resultado un considerable número de preferencias comerciales, al procederse a la reducción de los gravámenes arancelarios y de otros de efectos equivalentes, así como a la disminución de restricciones no arancelarias y al otorgamiento de otras ventajas, tendientes a promover el intercambio zonal de los productos objeto de las concesiones otorgadas por los países miembros, en cumplimiento de los compromisos fijados por el programa de liberación.

Posteriormente, comenzó a manifestarse en forma cada vez más persistente la insatisfacción de algunos de los participantes. Este hecho se acentuó a partir de 1967, por parte de varios países medianos y cierto apoyo de los de menor dimensión; estaban ellos disconformes con la distribución de los frutos de la aplicación del Tratado, lo que atribuían a la naturaleza de los mecanismos utilizados y a la falta de medidas correctivas para lograr resultados parejos para todos.

Gráfico 1

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO (ALALC):  
LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS EN RELACION CON  
EXPORTACIONES TOTALES AL MUNDO E INTRAZONALES  
(Porcentajes)



Cuadro 7

ALALC: VALOR Y PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES AL MUNDO E INTRAZONALES, POR PAISES, 1961

(Millones de dólares corrientes fob y porcentajes)

		Exportaciones al mundo				Exportaciones intrazonales			
		Total bienes	Total manufacturas <u>a/b/</u>	Productos no manufacturados <u>c/</u>	Combustibles <u>d/</u>	Total bienes	Total manufacturas <u>a/b/</u>	Productos no manufacturados <u>c/</u>	Combustibles <u>d/</u>
ALALC	Valor	7 269.9	511.9	4 941.7	2 266.3	487.5	112.0	212.2	163.3
	Porcentaje	100.0	7.0	61.8	31.2	100.0	23.0	43.5	33.5
Argentina	Valor	964.1	132.0	831.6	0.5	112.3	21.9	90.2	0.2
	Porcentaje	100.0	13.7	86.3	-	100.0	19.5	80.3	0.2
Bolivia	Valor	76.1	3.7	70.3	2.1	5.5	1.2	2.4	1.9
	Porcentaje	100.0	4.8	92.4	2.8	100.0	21.8	43.6	34.6
Brasil	Valor	1 402.4	139.3	1 239.8	23.3	97.2	45.2	52.0	-
	Porcentaje	100.0	9.9	88.4	1.7	100.0	46.5	53.5	-
Colombia	Valor	434.5	10.3	418.2	6.0	7.4	2.5	1.7	3.2
	Porcentaje	100.0	2.4	96.2	1.4	100.0	33.8	23.0	43.2
Chile	Valor	508.2	36.3	471.8	0.1	37.8	25.5	12.2	0.1
	Porcentaje	100.0	7.2	92.8	-	100.0	67.4	32.3	0.3
Ecuador	Valor	87.2	3.4	83.7	-	7.5	1.1	6.4	-
	Porcentaje	100.0	4.0	96.0	-	100.0	14.7	85.3	-
México	Valor	684.6	124.8	533.4	26.4	11.0	6.2	4.8	-
	Porcentaje	100.0	18.2	77.9	3.9	100.0	56.4	43.6	-
Paraguay	Valor	30.7	14.2	16.5	-	9.9	2.1	7.8	-
	Porcentaje	100.0	46.2	53.8	-	100.0	21.2	78.8	-
Perú	Valor	494.3	11.7	468.2	14.4	33.0	2.8	24.6	5.6
	Porcentaje	100.0	2.4	94.7	2.9	100.0	8.4	74.6	17.0
Uruguay	Valor	174.7	18.6	156.1	-	5.1	3.2	1.9	-
	Porcentaje	100.0	10.6	89.4	-	100.0	62.7	37.3	-
Venezuela	Valor	2 413.1	17.5	202.1	2 193.5	160.8	0.3	8.2	152.3
	Porcentaje	100.0	0.7	8.4	90.9	100.0	0.2	5.1	94.7

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales; ALALC, estadísticas de Comercio Exterior-Exportaciones, Serie A.

a/ Las manufacturas se clasificaron por origen industrial de acuerdo con la CIIU/Rev. 2.

b/ Las manufacturas no incluyen petróleo parcialmente refinado, derivados del petróleo ni metales no ferrosos.

c/ Los productos no manufacturados no incluyen los combustibles.

d/ Los combustibles incluyen petróleo crudo, petróleo parcialmente refinado y derivados del petróleo.

Cuadro 8

ALALC: VALOR Y PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES AL MUNDO E INTRAZONALES, POR PAISES, 1965

(Millones de dólares corrientes fob y porcentajes)

		Exportaciones al mundo				Exportaciones intrazonales			
		Total bienes	Total manufacturas <u>a/b/</u>	Productos no manufacturados <u>c/</u>	Combustibles <u>d/</u>	Total bienes	Total manufacturas <u>a/b/</u>	Productos no manufacturados <u>c/</u>	Combustibles <u>d/</u>
ALALC	Valor	9 385.7	734.2	6 878.8	1 772.7	841.6	229.3	455.5	156.8
	Porcentaje	100.0	7.8	73.3	18.9	100.0	27.3	54.1	18.6
Argentina	Valor	1 493.5	144.3	1 340.1	9.1	246.6	45.2	201.2	0.2
	Porcentaje	100.0	9.7	89.7	0.6	100.0	18.3	81.6	0.1
Bolivia	Valor	131.8	5.5	125.6	0.7	3.5	0.7	2.1	0.7
	Porcentaje	100.0	4.2	95.3	0.5	100.0	20.0	60.0	20.0
Brasil	Valor	1 595.5	236.5	1 359.0	-	201.7	107.4	94.3	-
	Porcentaje	100.0	14.8	85.2	-	100.0	53.2	46.8	-
Colombia	Valor	539.2	38.3	492.6	8.3	20.0	11.0	7.0	2.0
	Porcentaje	100.0	7.1	91.4	1.5	100.0	55.0	35.0	10.0
Chile	Valor	680.1	33.5	646.6	-	56.4	19.6	36.8	-
	Porcentaje	100.0	4.9	95.1	-	100.0	34.7	65.3	-
Ecuador	Valor	131.9	5.4	124.4	2.1	13.5	2.3	9.1	2.1
	Porcentaje	100.0	4.1	94.3	1.6	100.0	17.0	67.4	15.6
México	Valor	999.3	183.1	725.9	90.3	44.0	29.0	15.0	-
	Porcentaje	100.0	18.3	72.7	9.0	100.0	65.9	34.1	-
Paraguay	Valor	57.3	23.1	34.2	-	17.6	3.9	13.7	-
	Porcentaje	100.0	40.3	59.7	-	100.0	22.2	77.8	-
Perú	Valor	666.2	10.1	646.8	9.3	61.8	1.6	55.8	4.4
	Porcentaje	100.0	1.5	97.1	1.4	100.0	2.6	90.3	7.1
Uruguay	Valor	196.3	11.8	184.5	-	15.6	2.2	13.4	-
	Porcentaje	100.0	6.0	94.0	-	100.0	14.1	85.9	-
Venezuela	Valor	2 894.6	42.6	1 199.1	1 652.9	160.9	6.4	7.1	147.4
	Porcentaje	100.0	1.5	41.4	57.1	100.0	4.0	4.4	91.6

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales; ALALC, estadísticas de Comercio Exterior-Exportaciones, Serie A.

a/ Las manufacturas se clasifican por origen industrial, de acuerdo con la CIIU/Rev. 2.

b/ Las manufacturas no incluyen petróleo parcialmente refinado, derivados del petróleo ni metales no ferrosos.

c/ Los productos no manufacturados no incluyen los combustibles.

d/ Los combustibles incluyen petróleo crudo, petróleo parcialmente refinado y derivados del petróleo.



Cuadro 9

ALALC: VALOR Y PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES AL MUNDO E INTRAZONALES, POR PAISES, 1970

(Millones de dólares corrientes fob y porcentajes)

		Exportaciones al mundo				Exportaciones intrazonales			
		Total bienes	Total manufacturas a/b/	Productos no manufacturados c/	Combustibles d/	Total bienes	Total manufacturas a/b/	Productos no manufacturados c/	Combustibles d/
ALALC	Valor	12 611.1	1 729.7	7 850.7	3 030.7	1 278.3	542.3	616.4	119.6
	Porcentaje	100.0	13.7	62.2	24.1	100.0	42.4	48.2	9.4
Argentina	Valor	1 773.3	420.3	1 345.7	7.3	365.8	139.0	222.3	4.5
	Porcentaje	100.0	23.7	75.9	0.4	100.0	38.0	60.8	1.2
Bolivia	Valor	229.2	8.7	210.3	10.2	22.1	0.8	11.1	10.2
	Porcentaje	100.0	3.8	91.8	4.4	100.0	3.6	50.2	46.2
Brasil	Valor	2 739.0	580.0	2 143.7	15.3	303.0	197.7	103.3	2.0
	Porcentaje	100.0	21.1	78.3	0.6	100.0	65.2	34.1	0.7
Colombia	Valor	735.7	64.7	598.0	73.0	82.1	21.6	31.7	28.8
	Porcentaje	100.0	8.8	81.3	9.9	100.0	26.3	38.6	35.1
Chile	Valor	1 228.3	86.9	1 141.4	-	137.9	61.7	76.2	-
	Porcentaje	100.0	7.1	92.9	-	100.0	44.7	55.3	-
Ecuador	Valor	189.9	8.6	180.4	0.9	20.1	5.5	13.8	0.8
	Porcentaje	100.0	4.5	95.0	0.5	100.0	27.3	68.7	4.0
México	Valor	1 174.9	444.0	699.8	31.1	92.6	72.2	20.2	0.2
	Porcentaje	100.0	37.7	59.6	2.7	100.0	78.0	21.8	0.2
Paraguay	Valor	64.0	25.5	38.5	-	24.7	9.8	14.9	-
	Porcentaje	100.0	39.8	60.2	-	100.0	39.7	60.3	-
Perú	Valor	1 047.8	19.3	1 021.0	7.5	63.5	7.7	54.7	1.1
	Porcentaje	100.0	1.8	97.5	0.7	100.0	12.1	86.2	1.7
Uruguay	Valor	224.1	39.2	184.9	-	29.2	10.9	18.3	-
	Porcentaje	100.0	17.5	82.5	-	100.0	37.3	62.7	-
Venezuela	Valor	3 204.9	32.5	287.0	2 885.4	137.3	15.4	49.9	72.0
	Porcentaje	100.0	1.0	9.0	90.0	100.0	11.2	36.3	52.5

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales; ALALC, estadísticas de Comercio Exterior-Exportaciones, Serie A.

a/ Las manufacturas se clasifican por origen industrial de acuerdo con la CIIU/Rev. 2.

b/ Las manufacturas no incluyen petróleo parcialmente refinado, derivados del petróleo ni metales no ferrosos.

c/ Los productos no manufacturados no incluyen los combustibles.

d/ Los combustibles incluyen petróleo crudo, petróleo parcialmente refinado y derivados del petróleo.

Cuadro 10

ALALC: VALOR Y PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES AL MUNDO E INTRAZONALES, POR PAISES, 1975

(Millones de dólares corrientes fob y porcentajes)

		Exportaciones al mundo				Exportaciones intrazonales			
		Total bienes	Total manufacturas a/b/	Productos no manufacturados c/	Combustibles d/	Total bienes	Total manufacturas a/b/	Productos no manufacturados c/	Combustibles d/
ALALC	Valor	30 574.2	5 543.2	15 099.1	9 931.9e/	4 040.4	1 960.9	1 413.9	665.6
	Porcentaje	100.0	18.1	49.4	31.5	100.0	48.5	35.0	16.5
Argentina	Valor	2 961.2	929.5	2 018.3	13.4	755.5	428.6	321.4	5.5
	Porcentaje	100.0	31.4	68.2	0.4	100.0	56.7	42.6	0.7
Bolivia	Valor	530.1	28.3	390.3	111.5	84.9	10.1	86.7	88.1
	Porcentaje	100.0	5.3	73.6	21.0	100.0	5.6	46.9	47.7
Brasil	Valor	8 669.3	2 724.7	5 674.2	270.4	1 197.5	851.6	274.6	71.3
	Porcentaje	100.0	31.4	65.5	3.1	100.0	71.1	22.9	6.0
Colombia	Valor	1 465.2	322.7	1 040.0	102.5	233.0	121.5	110.3	1.2
	Porcentaje	100.0	22.0	71.0	7.0	100.0	52.2	47.3	0.5
Chile	Valor	1 661.3	266.5	1 388.7	6.1	389.6	197.7	188.3	3.6
	Porcentaje	100.0	16.0	83.6	0.4	100.0	50.8	48.3	0.9
Ecuador	Valor	973.9	60.5	325.4	588.0	231.0	39.8	29.7	161.5
	Porcentaje	100.0	6.2	33.4	60.4	100.0	17.2	12.9	69.9
México	Valor	3 464.0	864.2	2 134.8	465.0	283.3	171.7	106.9	4.7
	Porcentaje	100.0	25.0	61.6	13.4	100.0	60.6	37.7	1.7
Paraguay	Valor	174.1	72.4	101.7	-	62.3	38.3	24.0	-
	Porcentaje	100.0	41.6	58.4	-	100.0	61.5	38.5	-
Perú	Valor	1 314.6	46.3	1 247.2	21.1	216.8	20.5	182.8	13.5
	Porcentaje	100.0	4.1	94.9	1.6	100.0	9.5	84.3	6.2
Uruguay	Valor	384.9	126.6	256.4	1.9	109.7	55.4	52.4	1.9
	Porcentaje	100.0	32.9	66.6	0.5	100.0	50.5	47.8	1.7
Venezuela	Valor	8 975.6	101.5	522.1	8 352.0e/	376.8	25.7	36.8	314.3
	Porcentaje	100.0	1.1	5.9	93.0	100.0	6.8	9.8	83.4

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales; ALALC, estadísticas de Comercio Exterior-Exportaciones, Serie A.

a/ Las manufacturas se clasifican por origen industrial de acuerdo con la CIIU/Rev. 2.

b/ Las manufacturas no incluyen petróleo parcialmente refinado, derivados del petróleo ni metales no ferrosos.

c/ Los productos no manufacturados no incluyen los combustibles.

d/ Los combustibles incluyen petróleo crudo, petróleo parcialmente refinado y derivados del petróleo.

e/ Cifras estimadas.

Cuadro 11

ALALC: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS INTRAZONALES  
Y EXTRAZONALES, EN ALGUNOS AÑOS ENTRE 1961 Y 1978

(Porcentajes y valores en millones de dólares fob)

	Intrazonales					Extrazonales				
	1961	1965	1970	1975	1978	1961	1965	1970	1975	1978
<u>Agrupaciones industriales</u>										
Industria de alimentos, bebidas y tabaco	12.9	6.6	7.5	7.1	8.3	40.4	29.5	27.7	19.2	22.9
Industrias químicas y productos plásticos	14.7	16.6	13.7	14.2	13.3	27.8	27.3	15.9	12.5	8.5
Textiles y prendas de vestir	1.3	2.9	2.1	5.4	7.2	10.4	9.8	8.7	15.0	11.1
Industrias del cuero y el calzado	0.1	0.2	0.1	0.4	1.4	1.9	3.8	8.2	10.5	9.8
Papel y productos del papel	5.3	6.4	7.6	5.2	4.8	0.6	0.8	0.9	1.8	2.5
Industrias básicas de hierro y acero y productos metálicos	13.8	24.6	18.9	11.1	10.4	3.1	7.9	10.1	6.4	9.7
Maquinaria no eléctrica	4.1	7.5	18.3	20.5	18.8	1.8	2.7	5.9	10.6	8.1
Maquinaria eléctrica	2.9	3.8	5.1	6.9	6.5	0.4	1.6	4.7	4.0	3.9
Material de transporte	4.8	3.5	4.0	12.6	12.3	1.9	1.0	2.9	8.7	11.0
Otros productos manufactureros	40.0	27.9	22.7	16.6	16.9	11.7	15.6	14.9	11.2	12.5
<u>Total</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
Valor total (millones de dólares)	112.0	229.3	542.3	1 960.9	3 258.7	399.9	504.9	1 187.4	3 582.3	8 618.2
Valor total (porcentajes)	25.6	39.4	46.3	56.6	48.0	7.2	13.2	23.6	29.7	32.7

Fuente: CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales; ALALC, estadísticas de Comercio Exterior-Exportaciones, Serie A; ALALC, Comité Ejecutivo Permanente, repartidos y anuarios de comercio exterior.

/A1 persistir

Al persistir esa situación sin mayores variantes, se acentuó la reticencia a continuar negociando para cumplir efectivamente los objetivos fijados y, paulatinamente, los miembros más disconformes buscaron, por la vía de la subregionalización, una respuesta que satisficiera sus aspiraciones. La suscripción del Acuerdo de Cartagena y la consiguiente instrumentación del mismo marcó, en 1969, la fractura formal del esquema global concebido por el Tratado de 1960.

La suscripción del Protocolo de Caracas, en diciembre de ese mismo año extendió el término del período de transición previsto para la constitución de la zona de libre comercio, además de reducir las metas cuantitativas anuales de desgravación arancelaria, y fijó las bases para la iniciación de negociaciones colectivas entre las Partes Contratantes con miras a la adaptación del Tratado a una nueva etapa de integración económica. Esta empresa ya se estimaba conveniente en vista del incumplimiento de los compromisos originariamente establecidos y la puesta en marcha de la agrupación subregional con mecanismos y metas diferentes, dentro de un marco propio de preferencias.

Las negociaciones colectivas se iniciaron en 1974 y prosiguieron en 1975, agotándose sin que las Partes llegaran a decidir el reajuste operativo y la reorganización institucional que se habían propuesto.

Como resultado, sin embargo, quedó en evidencia la aspiración generalizada de flexibilizar los mecanismos operativos del proceso iniciado y eliminar en lo posible las metas cuantitativas y los plazos definidos para la consecución de los objetivos finales compartidos (que apuntaban a la constitución, a largo plazo, de un mercado común latinoamericano). Se analizaron entonces iniciativas tendientes a promover la concertación de acuerdos parciales, entre grupos o pares de países, y a limitar el objetivo inmediato de la Asociación a una zona de preferencias comerciales. Los tratamientos diferentes en función de la potencialidad económica relativa fueron motivo de largas discusiones, y así como los referidos a la acción concertada en favor de los países de menor desarrollo, abrieron el camino a seguir para llegar, en una nueva etapa de negociaciones, a la reestructuración perseguida.

c) El Tratado de Montevideo de 1980

Esta instancia se inició en 1979 y culminó en agosto de 1980, con la suscripción del nuevo tratado constitutivo de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), continuadora de la ALALC desde la vigencia de dicho instrumento y heredera real de su patrimonio histórico, económico y jurídico, que contiene el resultado de veinte años de actividad común de sus miembros. En ese acervo se suman preferencias comerciales, acuerdos financieros y de armonización instrumental y de facilitación de las operaciones del intercambio, elementos que han ido estructurando una cierta comunidad funcional de apoyo y que, agregados al conjunto de relaciones generadas en las actividades económicas y financieras regionales, constituyen un capital muy valioso para el desarrollo futuro de la cooperación y la integración regionales.

El Tratado de Montevideo de 1980 abandona el objetivo concreto de establecer una zona de libre comercio y consagra la eliminación de los compromisos que pudieran atar a metas cuantitativas y temporales. Al mismo tiempo, abre paso a

/la concertación

la concertación de una variada gama de acciones parciales entre pares y grupos de países, considerando que por esa vía ha de facilitarse la dinamización de la integración económica de los países miembros en las circunstancias que caracterizan a la realidad regional.

Los objetivos inmediatos explícitos son la promoción y regulación del intercambio, la complementación económica y el desarrollo de actividades de cooperación que coadyuven a la ampliación de los mercados. Para ello, teniendo en cuenta que el principal elemento impulsor concebido lo constituyen las acciones parciales, conforme a los patrones de flexibilidad adoptados para dar cabida a muy diversas y variadas formas de concertación entre los países miembros, se postula la convergencia como principio orientador, definiéndola como "la multilateralización progresiva de los acuerdos de alcance parcial", a cuyo efecto se efectuarán negociaciones periódicas (trienales), en función del establecimiento, gradual o progresivo, de un mercado común latinoamericano, que es el objetivo a largo plazo señalado.

Concretamente, el nuevo Tratado instituye formalmente un área de preferencias económicas mediante preferencias arancelarias regionales y acuerdos de alcance regional o parcial.

La preferencia arancelaria constituye el nexo multilateral expresamente estipulado. Tendrá inicialmente "carácter mínimo", estimándose que difícilmente tenga vigencia como elemento generador de comercio en el comienzo, si bien es susceptible de "profundizarse a través de negociaciones multilaterales" y, en tal caso, de ganar eficiencia paulatinamente en beneficio de la consolidación multilateral de la naciente ALADI.

Acerca de los acuerdos de carácter regional, el Tratado se limita a señalar que "son aquellos en los que participan todos los países miembros" y agregar simplemente que "podrán referirse a la materia y comprenden los instrumentos previstos para los acuerdos de carácter parcial".

Estos últimos, los de alcance parcial, están destinados a regular derechos y obligaciones que regirán exclusivamente para los países miembros que los suscriban o adhieran a ellos. Se prevé que podrán ser comerciales, de complementación económica, agropecuarios, de promoción del comercio o de otros tipos (cooperación científica y tecnológica, preservación del medio ambiente, turismo, etc.). Estarán abiertos a la adhesión de los países miembros no participantes, previa negociación; contendrán cláusulas que propicien la convergencia, tratamientos diferenciados en función de las tres categorías de países reconocidos, y procedimientos de negociación para su revisión periódica a solicitud de cualquier país miembro que se considere perjudicado.

Estos acuerdos, cuya celebración es obviamente potestativa y queda librada a la voluntad de las Partes para concertarse en forma bilateral o plurilateral (por grupos de más de dos países, pero sin llegar a reunir a todos los que son miembros de la Asociación), ofrecen un campo prácticamente ilimitado para la negociación, apreciándose desde ya iniciativas bilaterales orientadas en unos casos a establecer sistemas competitivos abiertos para el intercambio comercial, y en

/otros a

otros a facilitar la complementación y aún el aprovechamiento de oportunidades existentes en el corto plazo para un intercambio de productos excedentes y faltantes mediante concesiones limitadas (temporales, sujetas a contingentes).

Los mecanismos instituidos en el nuevo esquema se completan, en lo esencial, con el establecimiento de un sistema de apoyo a los países de menor desarrollo relativo, la admisión de tratamientos diferenciados en función de las tres categorías de países establecidas, de acuerdo con el grado de desarrollo de éstos, y la posible vinculación con otros países y esquemas de integración de América Latina, con las áreas de integración extrarregionales o con otros países en desarrollo.

Las acciones en favor de los países de menor desarrollo relativo deberán llevarse a la práctica mediante la apertura de los mercados de los países miembros y la concertación de programas y otras modalidades concretas de cooperación que se llevarán a cabo mediante acuerdos de alcance regional o parcial. Como apoyo técnico se prevé, asimismo, la creación de una unidad de promoción económica, dentro de la Secretaría de la Asociación, a la que se asignarán recursos dentro del presupuesto de la propia ALADI, los que se buscará acrecentar con contribuciones extrapresupuestarias.

Los tratamientos diferenciados habrán de instrumentarse en los diferentes mecanismos operativos del nuevo esquema de integración y deberán beneficiar a los países de menor desarrollo relativo y, en menor medida también a los países de desarrollo intermedio.

La convergencia y cooperación con otros países y áreas de integración de América Latina queda abierta como posibilidad, sea para el eventual establecimiento de una preferencia arancelaria latinoamericana, sea para que los países miembros negocien con ellos acuerdos de alcance parcial, conforme a las normas establecidas en el Tratado y sin que en este caso la cláusula de la nación más favorecida beneficie a los demás países miembros de la Asociación.

La vinculación con otros esquemas de integración extrarregionales se considera viable a través de la participación de la ALADI en programas internacionales de cooperación horizontal y, como en el caso precedente, por vía de acuerdos parciales que puedan celebrar los países miembros, también al margen de la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida, salvo para los países de menor desarrollo relativo - en cuyo beneficio se aplica - y para los productos ya negociados en acuerdos parciales con otros miembros, que para ese efecto están sujetos a declaración de compatibilidad.

d) Los instrumentos y el patrimonio histórico de la ALADI

Las preferencias económicas que instituye el nuevo Tratado constan de los siguientes componentes: i) las preferencias comerciales resultantes de la renegociación de las acordadas por los países miembros en función del programa de liberación de la ALALC, contenidas en las listas nacionales, las listas de ventajas no extensivas y los acuerdos de complementación; ii) la preferencia arancelaria regional, y iii) las preferencias comerciales y de otra índole que los países miembros negocien en los acuerdos de alcance parcial o regional que celebren conforme a las disposiciones del nuevo Tratado.

/La renegociación

La renegociación de las concesiones acordadas en el marco operativo de la ALALC, tal como ha sido regulada por la resolución pertinente del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, constituye una fuente proveedora de preferencias comerciales, muchas de ellas operativas, incorporadas al nuevo esquema de integración, luego de la actualización y depuración de las antiguas concesiones.

Los criterios y procedimientos fijados por el Consejo para regular el traspaso de las preferencias fueron adoptados con el propósito de fortalecer y equilibrar las corrientes comerciales, en forma compatible con las diferentes políticas económicas. Se procuró, asimismo, facilitar la consolidación del proceso de integración tanto regional como subregional de las Partes Contratantes, y cautelar, en la medida de lo posible, la situación especial de ciertos productos particularmente importantes o críticos.

La negociación llevada a cabo en forma bilateral o plurilateral, se formalizará, luego de una evaluación conjunta para preservar los intereses de todas las Partes Contratantes y de procurar la extensión negociada de las concesiones a todas ellas, en el marco de acuerdos de alcance parcial semejantes a los instituidos como principal mecanismo impulsor de la ALADI. En caso de que se logre la multilateralización de las concesiones, su instrumentación se ha de hacer por medio de acuerdos de carácter regional, con la participación de todos los países miembros.

Al mismo tiempo que se desarrolla el proceso de negociación del llamado patrimonio histórico de la ALALC, algunos países miembros que se cuentan entre los más decididos propulsores del nuevo esquema de integración realizan negociaciones, inicialmente bilaterales, para concertar los primeros acuerdos de alcance parcial de la ALADI. Tal es el caso de la Argentina y el Uruguay, que han decidido buscar la regulación de sus vínculos comerciales a través de un acuerdo marco con el objeto de llegar a la constitución gradual y progresiva de una zona de libre comercio; esta iniciativa ha motivado el interés de otros países miembros, lo cual abre la posibilidad de que se amplíe el ámbito geográfico y la importancia económica del proyecto inicial.

Estos hechos permiten apreciar cómo se va perfilando la utilización de los mecanismos adoptados en el Tratado de Montevideo de 1980.

Como se dijo antes, la preferencia arancelaria regional muy difícilmente alcanzará eficiencia comercial significativa en los primeros años de vida de la nueva Asociación; el incremento de sus márgenes está incluido entre los cometidos expresos de las negociaciones trienales de la Conferencia de Evaluación y Convergencia, que tiene a su cargo el cuidado del dinamismo del proceso de integración y el avance de su multilateralización.

Existe así un cauce formal para la intensificación progresiva, a base de negociaciones colectivas no sometidas a metas cuantitativas ni a términos perentorios, de las obligaciones de alcance global de las Partes Contratantes dentro de la mecánica funcional de la ALADI. Su primera etapa será la negociación de la preferencia arancelaria regional, con arreglo a las prescripciones de la

resolución 5 del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, que estableció las normas básicas sin fijar comienzos para la vigencia de la preferencia, si bien es presumible que ello ocurra en el transcurso de 1981, durante el primer semestre de actividades de la nueva Asociación.

Entretanto, a la puesta en marcha del nuevo esquema de integración los acuerdos de alcance parcial constituirán el principal instrumento al servicio de la actividad negociadora de los países miembros. Dichos acuerdos son considerados por todos ellos como la base flexible requerida para el avance dinámico del proceso, teniendo en cuenta particularmente las diferencias estructurales, la diversidad existente en la orientación y la aplicación de las políticas económicas nacionales y el deseo manifiesto de favorecer el desarrollo de las asociaciones subregionales y binacionales entre países limítrofes y de áreas de mayor homogeneidad relativa. Tal como han sido concebidos y reglamentados, ofrecen un campo de acción casi ilimitado para la expansión de las relaciones económicas y el desarrollo de la cooperación entre pares y grupos de países. Esa libertad de acción es tan vasta como para resultar propicia para que una variada gama de acciones cooperativas y de iniciativas, casi siempre bilaterales, que hasta el presente se han concertado al margen de la Asociación, comiencen a incorporarse al nuevo esquema de integración, como parte del contenido de acuerdos de alcance parcial.

Además, este tipo de acuerdo abre posibilidades para la articulación selectiva, progresiva y equilibrada del acuerdo subregional andino dentro del ámbito global de la ALADI, ya sea utilizando acuerdos sectoriales de complementación que se negocien en armonía con los programas sectoriales de la organización subregional, ya sea mediante otros de estructura más compleja y contenido múltiple, que tengan por objeto la regulación de intereses económicos entre el conjunto de los países andinos, por un lado, y uno o varios de los demás países miembros, por otro.

En cuanto al contenido de los acuerdos, las formas esbozadas y la latitud existente para explorar otras diversas, eliminan todos los obstáculos que pudieran haber existido para la concertación bilateral y plurinacional entre las Partes.

Los acuerdos de alcance parcial abarcan casi todo el espectro concebible, y constituyen un instrumento dúctil y práctico para impulsar la dinamización del proceso sin sujeción a un programa único de avance preestablecido, tal como lo han decidido políticamente las Partes Contratantes.

Este fraccionamiento operativo, aceptado como resultado de la realidad regional y de la experiencia vivida en el seno de la ALALC, seguramente caracterizará la etapa inicial de vida de la ALADI y condicionará su desenvolvimiento ulterior. Pero no debe implicar necesariamente el abandono de la idea de impulsar el avance conjunto de la integración como objetivo valioso para potenciar el desarrollo económico de la región, y como meta política importante que contribuya a definir con rasgos inequívocos la personalidad de América Latina y a consolidar su presencia activa en el escenario mundial.

/La institución



La institución de la Conferencia de Evaluación y Convergencia dota al sistema de un órgano específicamente encargado de impulsar la confluencia de los logros y avances parciales con miras a multilateralizar progresivamente los resultados de la aplicación de los mecanismos de alcance limitado. Como ente fiscalizador del funcionamiento del proceso tiene atribuciones suficientes para asumir la iniciativa con el fin de enmendar oportunamente los desequilibrios que puedan resultar de la utilización de los mecanismos creados por el nuevo Tratado, a buscar la convergencia de los acuerdos de carácter parcial, promoviendo su generalización progresiva, y a propiciar la concertación de acuerdos de alcance regional, en los que participen todos los países miembros. Su función expresa de realizar las negociaciones colectivas para fijar y acrecentar la preferencia arancelaria regional define la instancia y la oportunidad para que el nexo de asociación multilateral cobre eficiencia real y llegue a convertirse, como es deseable, en apoyo firme y útil para el progreso global de la integración latinoamericana. Esto es lo que decidieron las Partes Contratantes al delinear mecanismos de vinculación multilateral con otros países y áreas de integración de América Latina, para lo cual abrieron la posibilidad de convenir con ellos el establecimiento de una preferencia regional latinoamericana.

Si bien por ahora no se vislumbra la concertación a corto plazo, de acuerdos de alcance regional, la actividad colectiva permanente de los once participantes tiene otros campos de acción. Al respecto cabe señalar lo que ocurre en materia de pagos y financiamiento de corto plazo destinado a atender deficiencias transitorias de liquidez; al respecto, están en marcha las tareas tendientes a la ampliación del Acuerdo de Santo Domingo, con miras a que pueda ofrecer apoyo financiero de mediano plazo para atender déficit globales de balance de pagos y situaciones de iliquidez derivados de catástrofes naturales, al mismo tiempo que se gestan nuevas iniciativas para ampliar la cooperación financiera regional.

Otro tanto se aprecia en la armonización de los instrumentos y procedimiento comerciales y de promoción del comercio intrazonal, materia en la cual existe una valiosa experiencia adquirida y una importante vinculación operativa con los principales órganos nacionales pertinentes en los países miembros; esto ha ido allanando el camino para la aproximación progresiva en materias como las técnicas y prácticas aduaneras y la facilitación de las operaciones de intercambio regional

La sistematización, el procesamiento y la difusión de las estadísticas de comercio exterior de los países miembros y la cooperación técnica en este ámbito de actividades se ha desarrollado con eficiencia creciente dentro de la ALALC. La modernización del equipamiento, y el refuerzo operativo del servicio que se ha previsto, permite esperar el incremento de la cooperación colectiva que se necesita para dotar a la Asociación de un centro informativo para el suministro de una amplia gama de información actualizada sobre el intercambio comercial zonal y otras actividades conexas.

A las actividades habituales desarrolladas en el marco institucional de la ALALC y algunas otras de la misma índole que cuentan con el asentimiento y el apoyo de los países miembros, han de sumarse las que surgen de disposiciones expresas del nuevo Tratado y de las resoluciones del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores que reglamentan o completan las directivas superiores para la puesta en marcha de la ALADI. Entre las últimas cabe destacar, por sus

/previsibles proyecciones,

previsibles proyecciones, las encaminadas a que se establezca el sistema de apoyo a los países de menor desarrollo relativo y, particularmente, los programas especiales de cooperación, que abarcarán tanto la prestación de asistencia especializada como la promoción de empresas multinacionales latinoamericanas para la producción y comercialización, y de acciones conjuntas orientadas a la ejecución de proyectos de interés compartido con otros países miembros.

En resumen, el nuevo esquema operativo de la ALADI, extremadamente flexible y permisivo, y desligado de metas cuantitativas y plazos definidos, ha proporcionado, luego de más de un lustro de tanteos y confrontaciones, el marco mínimo para el acuerdo unánime que se precisa para formalizar el ajuste de la ALALC, ya impuesto por los hechos.

La reafirmación de ideales y aspiraciones contenidas en los textos declarativos del Tratado de Montevideo de 1980 expresan la voluntad de las Partes de persistir en la construcción de un mercado común regional, y las puertas abiertas a la proyección latinoamericana confirman el valor que asignan a ese objetivo mediano, de indudable gravitación política y vastas proyecciones económicas. Tales disposiciones son el respaldo fundamental de la ALADI para iniciar la nueva etapa de cooperación e integración regionales y convertir en tarea común los impulsos parciales de sus miembros más dinámicos.

## 2. El Mercado Común Centroamericano (MCCA)

### a) El desarrollo del MCCA

En sus aspectos formales el MCCA no ha registrado cambios notorios desde el año 1969, cuando el conflicto que surgió entre dos de sus países miembros puso término a un proceso de desarrollo institucional que, especialmente en los primeros años de su experiencia, había sido sumamente intenso y rápido. El decenio de 1970 se caracterizó, de un lado, por el estancamiento ya señalado en lo formal y, de otro, por cierta pérdida del dinamismo inicial observado en el intercambio regional. Pese a lo anterior, la estructura orgánica puesta en funcionamiento por el esquema ha demostrado su elevado grado de madurez, puesto que la gran mayoría de las instituciones ha continuado funcionando con relativa normalidad, a pesar de los muchos contratiempos y situaciones conflictivas que tuvieron que enfrentar los países miembros en el transcurso de los últimos años.

La liberación del comercio intrarregional y la concertación de un arancel externo común se cuentan entre los mayores logros del Mercado Común Centroamericano. La ampliación del mercado, causada por márgenes arancelarios preferenciales, intensificó notablemente el intercambio intrarregional, cuya participación en las exportaciones totales de los países miembros aumentó de 6.7% en 1960 hasta 26.1% en 1970. (Véase nuevamente el cuadro 3.) A partir de ese último año tal participación tendió a la baja, siendo superada en dinamismo por las exportaciones hacia fuera de la región. En los últimos años el mercado intrazonal absorbió alrededor del 20% de las exportaciones del MCCA, al producirse en 1978 un repunte y en 1979 un estancamiento en un nivel cercano a los 900 millones de dólares. Para 1980 se estima que el comercio dentro del esquema superará por primera vez los mil millones de dólares.

Es muy claro el predominio de las manufacturas en el comercio intrazonal, con niveles que se acercan al 90%, mientras en las exportaciones al resto del mundo sólo significaron 5.7% en 1977. Esta situación es válida para todos los países del MCCA, dado que la nación con el menor contenido de manufacturas en sus exportaciones intrazonales - Honduras - de todos modos sobrepasa el 65%. En la estructura de las exportaciones manufactureras influyen principalmente los productos procedentes de las industrias químicas y de plásticos, textiles y prendas de vestir y alimentos, bebidas y tabacos. (Véanse los cuadros 12 a 15.)

En las fluctuaciones antes señaladas del comercio global dentro del MCCA, han repercutido directamente una serie de circunstancias adversas de orden interno y externo, como el conflicto de 1969, la recesión económica mundial, la crítica situación causada por el mayor costo del abastecimiento petrolero desde mediados de la década pasada, la difícil situación política y económica que están atravesando varios países de la subregión, y la guerra civil seguida del cambio del régimen que se produjo en Nicaragua en el año 1979.

En diversas ocasiones ha quedado interrumpido el tránsito entre países vecinos debido al cierre de las fronteras, varias naciones han tenido serios problemas de balance de pagos, y los tratados multilaterales originales han sufrido cierto deterioro y en algunos casos han sido reemplazado por acuerdos bilaterales o por tratamientos especiales en favor de un solo país. Asimismo, persisten los desequilibrios en el intercambio intrazonal, aunque no siempre son los mismos países los que resultan deficitarios.

Frente a la gravedad de estos problemas, llama la atención la relativa persistencia con la cual han continuado desarrollándose tanto el intercambio comercial como, en general, los muchos otros vínculos e instituciones puestos en vigencia por este esquema de integración. A modo de ejemplo, cabe mencionar la cooperación financiera y monetaria entre los países, que se encauzó a través del Consejo Monetario Centroamericano, el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), la Cámara Centroamericana de Compensación y el Fondo Centroamericano de Estabilización Monetaria (FOCEM). Todas estas instituciones han continuado funcionando con relativa normalidad e inclusive han sido capaces de prestar apoyo financiero oportuno a los países miembros con problemas de pagos y a los proyectos de integración en general. A esta lista ya extensa de instituciones financieras comunitarias se añadió en 1979 el FFISDECA (Fondo para Financiar Saldos Deudores en la Cámara de Compensación), destinado prioritariamente a prestar apoyo financiero a Nicaragua.

Por otra parte, en el campo de la integración de fuentes de energía han continuado las actividades encaminadas a interconectar las redes eléctricas de todo el istmo centroamericano.

#### b) La reestructuración del MCCA

En 1979 se produjo una baja sensible en el funcionamiento de los distintos foros subregionales, pero ya a principios de 1980 se reanudaron las reuniones de los ministros y los viceministros de economía y de los gobernadores del BCIE.

MCCA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES AL MUNDO E INTRAZONALES, 1965, 1970, 1975 A 1978

(Millones de dólares corrientes fob)

	Exportaciones al mundo				Exportaciones intrazonales			
	Total bienes	Total manufacturas <sup>a/b/</sup>	Productos no manufacturados <sup>c/</sup>	Combustibles <sup>d/</sup>	Total bienes	Total manufacturas <sup>a/b/</sup>	Productos no manufacturados <sup>c/</sup>	Combustibles <sup>d/</sup>
1965								
Valor	754.8	115.9	635.3	3.6	132.1	97.0	31.5	3.6
Porcentaje	100.0	15.3	84.2	0.5	100.0	73.4	23.9	2.7
1970								
Valor	1 098.0	291.0	798.5	8.5	286.3	241.9	43.2	1.2
Porcentaje	100.0	26.5	72.7	0.8	100.0	84.5	15.1	0.4
1975								
Valor	2 298.8	614.4	1 666.0	18.4	530.0	470.7	53.1	6.2
Porcentaje	100.0	26.7	72.5	0.8	100.0	88.8	10.0	1.2
1976								
Valor	3 007.7	763.7	2 233.9	10.1	674.3	567.5	98.6	8.2
Porcentaje	100.0	25.4	74.3	0.3	100.0	84.2	14.6	1.2
1977								
Valor	4 108.7	884.5	3 215.6	8.6	795.2	696.8	91.1	7.3
Porcentaje	100.0	21.5	78.3	0.2	100.0	87.6	11.5	0.9
1978								
Valor	4 135.0	1 000.0 <sup>e/</sup>	...	...	...	...	...	...
Porcentaje	100.0	24.2	...	...	...	...	...	...

Fuente: CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales y anuarios de comercio exterior.

a/ Las manufacturas se clasifican por origen industrial de acuerdo con la CIIU/Rev.2.

b/ Las manufacturas no incluyen petróleo parcialmente refinado, derivados del petróleo ni metales no ferrosos.

c/ Los productos no manufacturados no incluyen combustibles.

d/ Los combustibles incluyen petróleo crudo, petróleo parcialmente refinado y derivados del petróleo.

e/ Valores estimados.

Cuadro 13

MCCA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES AL MUNDO E INTRAZONALES, POR PAISES, 1977

(Millones de dólares corrientes fob y porcentajes)

	Exportaciones al mundo				Exportaciones intrazonales			
	Total bienes	Total manufacturas <sup>a/b/</sup>	Productos no manufacturados <sup>c/</sup>	Combustibles <sup>d/</sup>	Total bienes	Total manufacturas <sup>a/b/</sup>	Productos no manufacturados <sup>c/</sup>	Combustibles <sup>d/</sup>
<b>MCCA</b>								
Valor	4 108.7	884.5	3 215.6	8.6	795.2	696.8	91.1	7.3
Porcentaje	100.0	21.5	78.3	0.2	100.0	87.6	11.5	0.9
<b>Costa Rica</b>								
Valor	828.1	209.9	617.5	0.7	173.8	167.0	6.8	-
Porcentaje	100.0	25.3	74.6	0.1	100.0	96.1	3.9	-
<b>El Salvador</b>								
Valor	972.8	210.7	756.1	6.0	211.7	185.6	20.1	6.0
Porcentaje	100.0	21.7	77.7	0.6	100.0	87.6	9.5	2.8
<b>Guatemala</b>								
Valor	1 160.2	237.1	922.9	0.2	222.5	205.5	16.8	0.2
Porcentaje	100.0	20.4	79.6	-	100.0	92.3	7.6	0.1
<b>Honduras</b>								
Valor	510.8	103.7	406.5	0.6	53.2	35.6	17.6	-
Porcentaje	100.0	20.3	79.6	0.1	100.0	66.9	33.1	-
<b>Nicaragua</b>								
Valor	636.8	123.1	512.6	1.1	134.0	103.1	29.8	1.1
Porcentaje	100.0	19.3	80.5	0.2	100.0	77.0	22.2	0.8

Fuente: CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales y anuarios de comercio exterior.

a/ Las manufacturas se clasifican por origen industrial de acuerdo con la CIIU/Rev.2.

b/ Las manufacturas no incluyen petróleo parcialmente refinado, derivados del petróleo ni metales no ferrosos.

c/ Los productos no manufacturados no incluyen los combustibles.

d/ Los combustibles incluyen petróleo crudo, petróleo parcialmente refinado y derivados del petróleo.

Cuadro 14

MCCA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS AL MUNDO, 1965 Y 1969 A 1978

(Millones de dólares corrientes fob)

Año	Partidas CIIU/ Rev. 2	Total manufac- turas <sup>a/b/</sup>	311+312+ 313+314 <sup>c/</sup>	351+ 352+ 356 <sup>d/</sup>	321+ 322 <sup>e/</sup>	323+ 324 <sup>f/</sup>	341 <sup>g/</sup>	371+ 381 <sup>h/</sup>	382 <sup>i/</sup>	383 <sup>j/</sup>	384 <sup>k/</sup>	Otros l/
1965		115.9	17.2	24.6	24.0	7.2	5.4	5.7	0.2	3.4	0.3	27.9
1969		245.7	32.9	49.1	55.2	13.6	8.0	20.9	2.7	10.7	1.8	50.8
1970		291.0	38.4	61.0	68.2	16.5	11.2	21.4	3.6	13.0	1.2	56.5
1971		292.5	34.6	66.0	65.2	13.5	10.0	21.1	4.6	13.2	0.9	63.4
1972		338.4	35.6	76.3	69.8	14.8	12.2	24.4	5.9	14.7	2.1	32.6
1973		457.1	44.7	99.7	93.3	17.1	20.6	37.9	7.2	21.4	1.3	113.9
1974		600.2	61.2	146.7	128.2	22.3	31.9	46.9	7.7	29.0	1.8	124.5
1975		614.4	58.7	159.7	120.4	23.9	27.8	40.2	6.2	28.8	4.8	143.9
1976		763.7	73.0	198.7	153.3	31.8	33.0	55.7	11.4	37.3	3.0	166.5
1977		884.5	96.6	231.4	170.7	35.8	37.5	67.6	20.8	43.0	3.4	177.7
1978		1 000.0	100.0	260.0	210.0	43.0	50.0	69.0	6.0	48.0	3.5	210.5

Fuente: CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales y anuarios de comercio exterior.

a/ Las manufacturas se clasifican por origen industrial de acuerdo con la CIIU/Rev.2.

b/ Las manufacturas no incluyen petróleo parcialmente refinado ni productos derivados del petróleo.

c/ Industria de alimentos, bebidas y tabaco.

d/ Industria química y productos plásticos.

e/ Textiles y prendas de vestir (excepto calzado).

f/ Industria del cuero y el calzado.

g/ Papel y productos del papel.

h/ Industrias básicas de hierro y acero y productos metálicos.

i/ Maquinaria no eléctrica.

j/ Maquinaria eléctrica.

k/ Material de transporte.

l/ Resto de productos manufacturados.

Cuadro 15

MCCA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS INTRAZONALES, 1965 Y 1969 A 1977

(Millones de dólares corrientes fob)

Año	Partidas CIIU/ Rev. 2	Total manufac- turas <sup>a/b/</sup>	311+312+ 313+314 <sup>c/</sup>	351+ 352+ 356 <sup>d/</sup>	321+ 322 <sup>e/</sup>	323+ 324 <sup>f/</sup>	341 <sup>g/</sup>	371+ 381 <sup>h/</sup>	382 <sup>i/</sup>	383 <sup>j/</sup>	384 <sup>k/</sup>	Otros l/
1965		97.0	14.3	20.7	23.7	7.2	5.2	5.5	0.1	3.3	0.3	16.7
1969		243.3	25.4	43.0	54.5	13.6	7.5	19.8	2.1	9.6	1.7	66.1
1970		241.9	29.7	50.3	65.7	16.5	10.6	19.4	2.1	9.6	1.7	36.3
1971		234.6	26.5	52.5	61.4	13.3	9.3	19.2	3.7	11.8	0.9	36.0
1972		251.5	26.6	62.7	57.5	13.9	11.5	20.5	4.9	13.0	0.9	40.0
1973		341.5	33.8	78.9	81.8	15.6	18.7	34.7	6.3	18.4	1.2	52.1
1974		456.0	44.1	116.8	112.1	14.4	28.3	43.6	6.2	24.3	1.7	64.5
1975		470.7	43.6	124.1	102.0	21.3	24.5	37.3	5.2	23.5	4.6	84.6
1976		567.5	51.9	151.8	123.3	24.9	30.8	51.5	9.8	30.5	2.5	90.5
1977		696.8	68.7	188.6	146.0	31.5	35.6	60.3	19.1	37.1	2.8	107.1

Fuente: CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales y anuarios de comercio exterior.

a/ Las manufacturas se clasifican por origen industrial de acuerdo con la CIIU/Rev.2.

b/ Las manufacturas no incluyen petróleo parcialmente refinado, derivados del petróleo ni metales no ferrosos.

c/ Industria de alimentos, bebidas y tabaco.

d/ Industria química y productos plásticos.

e/ Textiles y prendas de vestir (excepto calzado).

f/ Industria del cuero y el calzado.

g/ Papel y productos del papel.

h/ Industrias básicas de hierro y acero y productos metálicos.

i/ Maquinaria no eléctrica.

j/ Maquinaria eléctrica.

k/ Material de transporte.

l/ Resto de productos manufacturados.

/Asimismo, se

Asimismo, se retomaron las actividades tendientes a la negociación de un nuevo arancel externo común. En cuanto a la reestructuración del proceso de integración - la vigencia del actual Tratado expira a fines de 1981 -, cabe anotar que hasta el momento no ha habido una real oportunidad para iniciar negociaciones de esa envergadura, debido a las circunstancias antes descritas.

En estas circunstancias tiene gran trascendencia el acuerdo de paz recientemente firmado entre El Salvador y Honduras. El desenlace laboriosamente negociado pone término a un período de más de diez años de anormalidad durante el cual ambos países miembros casi no mantuvieron relaciones de ningún tipo, lo que afectó profundamente a todo el proceso de integración centroamericano e imposibilitó cualquier negociación tendiente a reestructurar el esquema. Con este paso decisivo dado por ambos países, y la actitud positiva que ha demostrado tener el nuevo Gobierno de Nicaragua hacia la integración regional, se encuentra en principio expedito el camino hacia la negociación de un nuevo tratado.

c) Áreas de reactivación

Entre las áreas donde puede reactivarse e intensificarse la integración y la cooperación entre los países, está la antes mencionada concertación de un nuevo arancel externo común. La anterior estructura arancelaria ha perdido actualidad y ha sufrido cierto deterioro con el pasar de los años y el nuevo arancel podrá, por una parte, ofrecer una protección suficiente a las ramas productivas consideradas como prioritarias y, por otra, instaurar tarifas que no resulten excesivas a la luz de normas de eficiencia mínima y de las presiones inflacionarias existentes en la región. Parece oportuno también dar forma a una política industrial que aproveche las experiencias recogidas en el funcionamiento del Régimen Centroamericano de Industrias y otros esquemas de promoción semejantes. Entre otros, podría considerarse la conveniencia de armonizar e integrar las diversas políticas existentes, enfocando éstas hacia el desarrollo de las industrias de productos básicos y de productos de tecnología más avanzada, promoviendo a la vez la integración vertical de las diversas fases productivas. El sector agropecuario es otro que precisa atención prioritaria, con el objeto de aumentar el autoabastecimiento colectivo en los rubros alimenticios básicos, y fortalecer la infraestructura para la exportación extrarregional. Se podría, además, renovar los esfuerzos para lograr el libre y ágil tránsito de bienes en la región.

Finalmente, conviene dar la debida consideración a las posibilidades de que el MCCA se vincule más estrechamente con Sudamérica y el Caribe. Aparte de las formas tradicionales de integración, las partes interesadas pueden explorar una serie de modalidades nuevas de cooperación de una gran variedad y potencialidad. Un ejemplo reciente de ellas es el Programa de Cooperación Energética, acordado el 3 de agosto de 1980 entre los Presidentes de México y Venezuela, en presencia del Presidente de Costa Rica. Se trata de un convenio de tipo bilateral que en principio beneficia a todos los países centroamericanos, inclusive Panamá, y además a algunos del Caribe. Mediante este acuerdo, que se describe más ampliamente en el capítulo III de este documento, Venezuela y México se comprometen a asegurar, en partes iguales, el abastecimiento de petróleo de los países beneficiarios hasta por un máximo de 160 000 barriles diarios; además, se crea un



servicio crediticio equivalente al 30% del valor de los suministros petroleros amparados por dicho programa, a través del otorgamiento de créditos a los países beneficiarios, en condiciones muy favorables. Con el convenio señalado se ha creado un precedente valioso en el campo de la cooperación no tradicional, basada en este caso en el suministro preferencial de un insumo esencial y como parte de un programa de cooperación horizontal entre países en desarrollo pertenecientes a diferentes esquemas de integración. La ALADI, por su parte,<sup>8/</sup> ha dejado abierta la posibilidad de que los otros esquemas de integración de la región puedan participar de una eventual preferencia arancelaria latinoamericana o en los acuerdos de alcance parcial previstos en el Tratado.

### 3. El Grupo Andino

En los últimos años, este esquema, cuya base es el Acuerdo de Cartagena, ha evolucionado en diversos frentes. Especialmente en los años 1979 y 1980, se ha ampliado de manera notable la esfera de acción del movimiento de integración, al incorporarse muchas nuevas modalidades de cooperación y abarcarse áreas de acción conjunta que trascienden lo estrictamente económico. Este cambio coincidió con un avance más lento en el desarrollo y la aplicación de los instrumentos y mecanismos más tradicionales de integración, como asimismo con el incremento de algunas tensiones fronterizas (Ecuador-Perú) y la negativa de los países de la subregión a reconocer el nuevo Gobierno de Bolivia.

#### a) La aplicación de los principales instrumentos de integración y su efecto sobre el intercambio, la producción y las inversiones

El Acuerdo de Cartagena contempla tres mecanismos básicos de integración económica: un programa de liberación del intercambio para conformar un mercado ampliado, con una adecuada protección a la producción subregional y con la adopción de un arancel externo común; la programación industrial y la armonización de políticas económicas.

Se previó la adopción del Arancel Externo Común en dos etapas: primero un acercamiento gradual a un Arancel Externo Mínimo Común y luego la puesta en vigencia del Arancel Externo Común, que según los planteamientos originales, debería haberse hecho efectivo a fines de 1980.

Las divergencias respecto a los niveles que deban alcanzar en definitiva los aranceles respecto a terceros países se han mantenido, lo que ha complicado las negociaciones de por sí difíciles destinadas a concertar un arancel externo común. Los intentos han tomado más tiempo de lo previsto y no pudieron materializarse dentro del plazo previsto, es decir, antes del 31 de diciembre de 1980. Las diferentes posiciones parecen tender hacia una estructura arancelaria cuyo nivel se encontraría ligeramente por debajo del arancel externo mínimo común. La no adopción de un arancel externo común puede tener consecuencias serias para el desarrollo del intercambio subregional, que quedaría expuesto a la competencia externa en condiciones inestables, desiguales e inciertas.

---

<sup>8/</sup> Véase supra la sección 1, apartado b), de este mismo capítulo.

Este último aspecto adquiere gran trascendencia, cuando se considera que la liberación del intercambio entre los países ha registrado a la fecha un avance muy significativo. Las importaciones desde Bolivia y Ecuador han sido liberadas prácticamente en su totalidad por los otros tres países del Grupo,<sup>9/</sup> mientras que el proceso de liberación entre estos últimos se encuentra en sus fases finales. En este contexto, cabe anotar que los países aplican todavía listas bastante extensas de excepciones y que subsisten aún muchos incumplimientos de acuerdos y dificultades prácticas que atentan contra el libre intercambio, como son las exenciones tarifarias, los regímenes especiales de compras estatales y las trabas de orden administrativo.

No obstante la persistencia de las dificultades e imperfecciones antes mencionadas, el intercambio comercial dentro de la subregión tuvo un desarrollo acelerado hasta 1977, desde niveles muy poco significativos en los momentos iniciales (111.4 millones de dólares en 1970) hasta 825 millones de dólares en 1977. En 1978, sin embargo, las exportaciones intrasubregionales bajaron a 758 millones de dólares. (Véase nuevamente el cuadro 3.) Dentro de este mismo período, aumentó la ponderación relativa del intercambio subregional en las exportaciones totales del Grupo desde un 2.1% en 1970 hasta 4.4% en 1978. Los cálculos de la Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC) para 1979 sitúan las exportaciones dentro del Grupo en un valor superior a los 1 200 millones de dólares con una participación sobre las exportaciones globales del 5%.

Otra indicación de la importancia alcanzada por la liberación comercial constituye el hecho que la participación del comercio negociado en el intercambio total fue de 76% en 1977, proporción significativamente superior a la vigente entre los países de la ALALC (43.3% en 1977).

En la composición del intercambio dentro de la subregión llama la atención la elevada ponderación de los productos industriales (56.5% en 1978); en cambio, las exportaciones hacia el exterior se caracterizan por una clara preponderancia de los combustibles (57%), en tanto que los productos industriales se mantienen todavía a un nivel muy reducido (7%). El Acuerdo ha producido una significativa diversificación del intercambio dentro de la subregión, con una continua incorporación de productos no tradicionales, lo que se ha traducido en el rápido crecimiento de las exportaciones de productos industriales entre países del Grupo, que aumentaron de 25 millones de dólares en 1970 hasta 429 millones en 1978. (Véanse los cuadros 16 a 18.)

La programación industrial es uno de los instrumentos fundamentales del concepto de integración adoptado por los países andinos. Tiene como objetivo primordial evitar el desequilibrio entre los países miembros y lograr un crecimiento armónico de los sectores más dinámicos y de mayor contenido tecnológico. Hasta el momento son tres los programas aprobados: el metalmeccánico, el petroquímico y el de la industria automotriz. El primero de los mencionados programas

---

<sup>9/</sup> La Junta del Acuerdo de Cartagena, en su informe "Evaluación del proceso de integración 1969-1979", estima que más del 80% del universo arancelario ha sido liberado en favor de ambos países.

GRUPO ANDINO: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES AL MUNDO Y DENTRO DEL GRUPO, POR PAISES, 1970

(Millones de dólares corrientes fob)

		Exportaciones al mundo				Exportaciones dentro del grupo			
		Total bienes	Productos			Total bienes	Productos		
			manu- facturas a/b/	no manu- factura- dos c/	Combusti- bles d/		manu- facturas a/b/	no manu- factura- dos c/	Combusti- bles d/
Grupo Andino	Valor	5 407.5	133.8	2 296.7	2 977.0	112.7	25.2	53.7	33.8
	Porcentaje	100.0	2.5	42.5	55.0	100.0	19.4	47.6	30.0
Bolivia	Valor	229.2	8.7	210.3	10.2	5.0	-	5.0	-
	Porcentaje	100.0	3.8	91.8	4.4	100.0	-	100.0	-
Colombia	Valor	735.7	64.7	598.0	73.0	51.9	15.0	19.0	17.9
	Porcentaje	100.0	8.8	81.3	9.9	100.0	28.9	36.6	34.5
Ecuador	Valor	189.9	8.6	180.4	0.9	9.0	2.0	7.0	-
	Porcentaje	100.0	4.5	95.0	0.5	100.0	22.2	77.8	-
Perú	Valor	1 047.8	19.3	1 021.0	7.5	19.7	5.0	14.7	-
	Porcentaje	100.0	1.8	97.5	0.7	100.0	25.3	74.6	-
Venezuela	Valor	3 204.9	32.5	287.0	2 885.4	27.1	3.2	8.0	15.9
	Porcentaje	100.0	1.0	9.0	90.0	100.0	11.9	29.5	58.7

Fuente: CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales; ALALC, estadísticas de Comercio Exterior-Exportaciones, Serie A y estadísticas del Grupo Andino.

a/ Las manufacturas se clasifican por origen industrial de acuerdo con la CIIU/Rev. 2.

b/ Las manufacturas no incluyen petróleo parcialmente refinado, derivados del petróleo y metales no ferrosos.

c/ Los productos no manufacturados no incluyen combustibles.

d/ Los combustibles incluyen petróleo crudo, petróleo parcialmente refinado y derivados del petróleo.

Cuadro 17

GRUPO ANDINO: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES AL MUNDO Y DENTRO DEL GRUPO, POR PAISES, 1975

(Millones de dólares corrientes fob)

		Exportaciones al mundo				Exportaciones dentro del grupo			
		Total	Total	Productos	Combusti-	Total	Total	Productos	Combusti-
		bienes	manu- facturas a/b/	no manu- factura- dos c/	bles d/	bienes	manu- facturas a/b/	no manu- factura- dos c/	bles d/
Grupo Andino	Valor	13 259.4	559.3	3 225.0	9 175.1e/	472.8	158.2	114.0	200.6
	Porcentaje	100.0	4.2	26.6	69.2	100.0	33.5	24.1	42.4
Bolivia	Valor	530.1	28.3	390.3	111.5	20.4	1.1	3.0	16.3
	Porcentaje	100.0	5.3	73.6	21.0	100.0	5.4	14.7	79.9
Colombia	Valor	1 465.2	322.7	1 040.0	102.5	166.0	98.8	66.4	0.8
	Porcentaje	100.0	22.0	71.0	7.0	100.0	59.5	40.0	0.5
Ecuador	Valor	973.9	60.5	325.4	588.0	131.2	28.2	7.8	95.2
	Porcentaje	100.0	6.2	33.4	60.4	100.0	21.4	6.0	72.6
Perú	Valor	1 314.6	46.3	1 247.2	21.1	43.0	15.3	27.4	0.3
	Porcentaje	100.0	3.5	94.9	1.6	100.0	35.6	63.7	0.7
Venezuela	Valor	8 975.6	101.5	522.1	8 352.0e/	112.2	14.8	9.4	88.0
	Porcentaje	100.0	1.1	5.9	93.0	100.0	13.2	8.4	78.4

Fuente: CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales; ALALC, estadísticas de Comercio Exterior - Exportaciones, Serie A, y estadísticas del Grupo Andino.

a/ Las manufacturas se clasifican por origen industrial de acuerdo con la CIIU/Rev. 2.

b/ Las manufacturas no incluyen petróleo parcialmente refinado, derivados del petróleo y metales no ferrosos.

c/ Los productos no manufacturados no incluyen combustibles.

d/ Los combustibles incluyen petróleo crudo, petróleo parcialmente refinado y derivados del petróleo.

e/ Valores estimados.

Cuadro 18

GRUPO ANDINO: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES AL MUNDO Y DENTRO DEL GRUPO, POR PAISES, 1978

(Millones de dólares corrientes fob)

		Exportaciones al mundo				Exportaciones dentro del grupo			
		Total	Total	Productos	Combusti-	Total	Total	Productos	Combusti-
		bienes	manu- facturas <u>a/b/</u>	no manu- factura- dos <u>c/</u>	bles <u>d/</u>	bienes	manu- facturas <u>a/b/</u>	no manu- factura- dos <u>c/</u>	bles <u>d/</u>
Grupo Andino	Valor	17 204.0	1 124.0	6 255.5	9 824.5 <sup>e/</sup>	758.0	428.6	191.8	134.3
	Porcentaje	100.0	6.5	36.4	57.1	100.0	56.5	25.3	17.7
Bolivia	Valor	720.2	40.0	637.9	42.3	15.9	3.1	12.8	-
	Porcentaje	100.0	5.6	88.5	5.9	100.0	19.5	80.5	-
Colombia	Valor	2 857.5	485.9	2 286.0	85.6	366.6	270.9	95.6	0.1
	Porcentaje	100.0	17.0	80.0	3.0	100.0	73.9	26.1	0.0
Ecuador	Valor	1 557.5	288.2	550.9	718.4	100.7	45.7	28.1	26.9
	Porcentaje	100.0	18.5	35.4	46.1	100.0	45.4	27.9	26.7
Perú	Valor	2 718.3	135.0 <sup>e/</sup>	2 403.3	180.0	153.6	94.3	49.1	10.0
	Porcentaje	100.0	5.0	84.4	6.6	100.0	61.4	31.9	6.5
Venezuela	Valor	9 350.5	174.9	377.4	8 798.2 <sup>e/</sup>	121.1	14.5	9.1	97.4
	Porcentaje	100.0	1.9	4.0	94.1	100.0	11.9	7.5	80.4

Fuente: CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales; ALALC, estadísticas de Comercio Exterior - Exportaciones, Serie A, y estadísticas del Grupo Andino.

a/ Las manufacturas se clasifican por origen industrial de acuerdo con la CIIU/Rev. 2.

b/ Las manufacturas no incluyen petróleo parcialmente refinado, derivados del petróleo y metales no ferrosos.

c/ Los productos no manufacturados no incluyen combustibles.

d/ Los combustibles incluyen petróleo crudo, petróleo parcialmente refinado y derivados del petróleo.

e/ Valores estimados.

/fue renegociado

fue renegociado en 1979 y el último está en sus fases iniciales, es decir, en la concertación de los acuerdos de coproducción y la negociación con las empresas interesadas en aprovechar las asignaciones. El comercio generado por el programa metalmeccánico y el petroquímico, si bien de características dinámicas, se halla en una etapa muy incipiente, y en 1977 no superó el 5% del intercambio subregional total. En cuanto al aprovechamiento de las asignaciones, puede mencionarse que a mediados de 1978 la Junta había verificado producción en 45 de las 72 unidades asignadas en el programa metalmeccánico, pero se comprobó que en la mayoría de los casos se trataba de empresas ya existentes antes de la puesta en marcha del programa. Las asignaciones petroquímicas se encuentran muy atrasadas en su ejecución y en varios países no han pasado más allá de la fase de estudio. Los países han mostrado una reticencia comprensible en la ejecución de este programa, en vista de las ingentes inversiones necesarias para el eventual uso alternativo de los hidrocarburos requeridos, y de la incertidumbre que rodea la futura oferta de estos productos a escala mundial.

El plazo inicialmente previsto para culminar la programación de los sectores reservados con esta finalidad, ha sido prorrogado en repetidas ocasiones, la última vez a fines de 1979, mediante el Protocolo de Arequipa, pero hasta la fecha quedan todavía sin aprobar seis propuestas correspondientes a diversos sectores (siderúrgico, de fertilizantes, químico, farmacéutico, electrónico, y de telecomunicaciones) y que se encuentran en distintas etapas de análisis. De éstos, solamente la propuesta siderúrgica ha sido presentada oficialmente a los gobiernos.

Los resultados hasta ahora obtenidos con la programación de sectores industriales han quedado muy por debajo de las expectativas originales de los países. Existen retrasos importantes en la aprobación de los programas y demoras en la ejecución de los mismos. Se ha logrado un intercambio incipiente amparado en ellos, pero al mismo tiempo ha habido numerosos incumplimientos de los compromisos adquiridos. Parece comprensible, en estas circunstancias, que se haga hincapié en completar el proceso de programación y definir, a la vez, aquellos productos que irían al proceso general de liberación comercial.

El Régimen Común de tratamiento a los capitales extranjeros (Decisiones 24, 103, 109 y 110) es quizás el instrumento más innovador puesto en marcha por el Pacto Andino. A pesar de los cambios que experimentó en el transcurso de los años, el Régimen Común ha mantenido su carácter esencial, que postula una armonización total de las legislaciones nacionales sobre inversiones y tecnologías foráneas. Sin embargo, su incorporación al derecho interno de algunos países miembros ha sido compleja y su aplicación tampoco ha estado exenta de dificultades, debidas principalmente a la inexperiencia de los países andinos en el manejo de esta norma comunitaria. Contrariamente a lo vaticinado por los que se oponían a esta decisión, la regulación de la inversión extranjera no parece haber frenado la entrada de capitales extranjeros en la subregión. De acuerdo con estimaciones de la Junta, el crecimiento de las inversiones extranjeras, que se estancó totalmente entre los años 1967 y 1971, se aceleró considerablemente dentro del período de vigencia de la Decisión 24 y alcanzó un promedio anual de 7.6% en el período 1971-1977. Se incrementó igualmente en forma notoria la presencia en la subregión de filiales de empresas extranjeras, lo que constituye otro indicio de que la aplicación del Régimen Común no ha aminorado el interés suscitado entre los inversionistas extrajeros por las ventajas inherentes al mercado ampliado. En cuanto

a su efectividad, el Régimen puede ser perfeccionado mediante la adopción de un reglamento común que obligue a una interpretación y aplicación uniforme del mismo.

En el área de la armonización de políticas, los avances prácticos se han registrado en un número reducido de asuntos. Se encuentra todavía en la fase de negociación el sistema subregional de normas de origen, que en principio debe entrar en funcionamiento en conjunto con el Arancel Externo Común. A partir de enero de 1981 debería entrar en vigencia el Convenio Andino para evitar la doble tributación (Decisión 40), que se basa en el principio de que los impuestos deben ser aplicados solamente por el país donde se ha originado el ingreso. Se está haciendo sentir fuertemente la necesidad de armonizar las políticas nacionales relacionadas con el comercio exterior, como son la política de promoción de exportaciones, la política cambiaria y las prácticas relacionadas con las exenciones arancelarias. Estas últimas armonizaciones se tornan más inevitables al ir avanzando la liberación comercial entre las partes.

b) Otras áreas de cooperación

El comportamiento del sector agropecuario, que fue relativamente satisfactorio en el primer quinquenio de los años setenta, cuando la producción creció 3.8% como promedio anual, lo fue menos en la segunda mitad de aquella década, pues el promedio bajó hasta 1.5%. Con el pasar de los años ha aumentado decididamente el interés de los países por lograr un desarrollo más dinámico y equilibrado del sector. Se ha cambiado también el énfasis que se había puesto inicialmente en la liberación comercial, en la adopción de una política agraria común dentro de la formulación de un plan indicativo para el sector, por un enfoque más pragmático que se centra en el emprendimiento conjunto de proyectos productivos y otras acciones concretas de fomento agropecuario. Así, se le encargó recientemente a la Junta que efectuara estudios de factibilidad de proyectos que promuevan la producción triguera; la producción, certificación y comercialización de semillas, y el cultivo y elaboración de la palma africana. Ha habido, además, acciones conjuntas para combatir la transmisión de enfermedades en vegetales y animales, las que culminaron con la aprobación del Sistema Andino de Sanidad Agropecuario. Resulta explicable el avance relativamente lento de la integración en este sector, dados la complejidad de sus problemas a nivel nacional y el deseo de los países miembros de garantizar el oportuno abastecimiento de alimentos y materias primas de origen agropecuario. En esta situación, parece adecuado el enfoque que adoptaron los países andinos, aunque frente a la importancia del sector son todavía reducidos los recursos efectivamente dedicados a su desarrollo conjunto.

Los mecanismos de cooperación financiera creados por los países del Grupo Andino se analizan con más detalle en el capítulo II, sección C, del presente documento. Vale la pena destacar que el Grupo Andino cuenta en este campo, con una estructura institucional bastante completa, que incluye la Corporación Andina de Fomento, el Fondo Andino de Reservas y el Sistema Andino de Financiamiento del Comercio. Los países del Acuerdo de Cartagena participan además en el Sistema de Pagos y Créditos Recíprocos creado en el seno de la ALALC, y en el Acuerdo de Santo Domingo. El funcionamiento de algunas de estas instituciones todavía está limitado por su capacidad de captar recursos y de gestionar y promover proyectos productivos, y por la imperfecta coordinación entre los diversos mecanismos financieros y demás organismos de integración.

En el campo de la cooperación tecnológica se han adoptado tres decisiones (87, 89 y 126), que han puesto en marcha proyectos concretos de desarrollo tecnológico conjunto en la hidrometalurgia del cobre, el aprovechamiento de los recursos forestales tropicales y la producción de alimentos de alto contenido nutritivo y bajo costo. Son intentos todavía relativamente modestos que, sin embargo, ya han arrojado algunos resultados promisorios. En una próxima fase estas experiencias pueden ser ampliadas y difundidas entre los productores interesados de la región.

Por otra parte, el Grupo Andino ha anotado avances notables en la coordinación de sus posiciones en su trato con otros países, tanto en el campo comercial y económico como en asuntos con claro contenido político. Destaca su acción conjunta en las negociaciones habidas recientemente en el seno del GATT y de la UNCTAD y en el proceso de reestructuración de la ALALC. En 1979 y 1980, respectivamente, el Grupo suscribió dos importantes acuerdos de cooperación con los Estados Unidos y con la Comunidad Económica Europea. Ambos convenios tienen el carácter de acuerdo marco, o sea, crean la posibilidad de concertar en el futuro una serie de compromisos detallados de tipo comercial y de cooperación en otras tareas de interés mutuo. La actuación en conjunto facilitará sin duda la futura negociación de tales compromisos.

Los países miembros del Acuerdo de Cartagena también han intervenido activamente en las negociaciones tendientes a reestructurar la ALALC, con una posición unificada que se basa en los siguientes principios: la renegociación del llamado "patrimonio histórico" de la ALALC debe permitir la consolidación del proceso de integración andino, mediante la supresión de aquellas concesiones que obstaculizan el funcionamiento de los mecanismos andinos; la búsqueda de un mayor equilibrio entre los participantes, a través de tratamientos especiales en favor de los países de menor desarrollo relativo y, a un nivel más moderado, también para los países de mediano desarrollo, y el fortalecimiento de los órganos directivos de la Asociación, con el objeto de incrementar su capacidad de iniciativa y de control de la ejecución de los programas.

El nuevo Tratado que crea la ALADI da reconocimiento a la condición especial de los países de desarrollo relativo menor e intermedio. La renegociación del "patrimonio histórico" ofrece a los países andinos la oportunidad de retirar las concesiones otorgadas antes de la creación del Pacto y que ahora ellos consideren atentatorias contra su desarrollo.

Es de conocimiento público la postura adoptada por el Grupo Andino frente a los cambios de gobierno que se produjeron en 1979 y en 1980 en Nicaragua y Bolivia, en que apoyaron el primero y condenaron el segundo de estos hechos. Tal acción conjunta forma parte de una política declarada de los países de tender a una mayor unidad de sus posiciones en algunos aspectos de las relaciones externas. Otra muestra de este propósito son las gestiones efectuadas para constituir el Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores. En ciertos momentos, acciones de esta índole han ido más lejos que los esfuerzos destinados a establecer solamente una unidad económica entre los países miembros.

Finalmente, otros avances en el campo institucional se concretaron en los últimos tiempos. Después de muchos años de estudios y negociaciones, los países de la subregión aprobaron la creación del Tribunal Andino de Justicia, primer



órgano con poderes supranacionales surgido en el seno del Grupo Andino. Sus tareas comprenden la interpretación de normas jurídicas andinas, la fiscalización de eventuales incumplimientos de compromisos adquiridos en el proceso de integración y la resolución de las controversias que puedan surgir entre las partes. En octubre de 1979 se aprobó asimismo la constitución de un Parlamento Andino, que tiene a su cargo la supervisión general del proceso de integración y debe permitir el adecuado encauzamiento de los aportes a dicho proceso de los sectores políticos de los países andinos.

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

##### a) Antecedentes

La constitución de la CARICOM data del año 1973, cuando los países miembros de la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) decidieron, mediante los acuerdos de Georgetown y Chaguaramas, dar mayor profundidad a su movimiento integracionista, convirtiendo una asociación que apuntaba al libre comercio en una comunidad de países cuya meta final era la efectiva integración de sus economías y la cooperación en una amplia gama de áreas no económicas. Con este objeto, acordaron diversas medidas tendientes a establecer un Mercado Común del Caribe, que comprendiera tanto la liberalización del intercambio como la adopción de un arancel externo común. Además, se adoptaron medidas para la armonización de políticas fiscales de promoción industrial, la formulación e implementación de políticas agropecuarias comunes y el establecimiento de modalidades de cooperación financiera. En un tiempo relativamente corto se pudo consolidar una estructura institucional bastante completa, que además de los órganos rectores de la Comunidad - la Conferencia de los Jefes de Estado, las Conferencias de los Ministros de cada rama y el Consejo del Mercado Común -, abarcaba a la propia Secretaría de la CARICOM y a varias instituciones asociadas, como el Banco de Desarrollo del Caribe, la Corporación de Inversiones del Caribe y la Corporación de Alimentos del Caribe.

Tal como la mayor parte de los movimientos de integración dentro de la región latinoamericana, este esquema tuvo que enfrentarse al poco andar con un conjunto de factores adversos que mermaron su dinamismo y su cohesión interna. Principal causante de esta situación, que todavía no está completamente superada, fue la crisis energética iniciada el año 1974 y la recesión económica mundial a partir de ese año. Todos los países miembros de la Comunidad - a excepción de Trinidad y Tabago, que es el único exportador neto de hidrocarburos - sufrieron severamente el impacto sobre su sector externo del alza de los precios de las importaciones de hidrocarburos, y de la desaceleración de la demanda externa. Los países de la CARICOM llevaron a cabo un ejercicio de evaluación de la experiencia pasada, con el objeto de desarrollar una estrategia que pudiese guiar el proceso de integración en los años ochenta.<sup>10/</sup> Aunque las actuales circunstancias no permiten prever con suficiente certeza el rumbo que adoptará la Comunidad en los

---

<sup>10/</sup> Véase CEPAL, Oficina para el Caribe, Estrategia para los países caribeños en el tercer decenio para el desarrollo, Comité de Desarrollo y Cooperación del Caribe (E/CEPAL/G.1132 - E/CEPAL/CDCC/61/Rev.1), 16 de octubre de 1980.

siguientes años, hay indicios que hacen pensar que se profundizará el movimiento integracionista mediante una dotación más completa de instrumentos, el perfeccionamiento de los existentes y la incorporación de nuevas modalidades concretas de cooperación entre los países miembros.

b) Principales instrumentos de la CARICOM, y el desarrollo del comercio y de la cooperación dentro de ella

La liberación del comercio intrarregional y la adopción de un arancel externo común frente a terceros países son los mecanismos principales de este mercado común caribeño. Ya en el curso de la existencia de la CARIFTA los países miembros habían implantado en gran parte el libre intercambio de bienes de origen zonal. Las exportaciones intrarregionales de los países, para obtener los beneficios del libre comercio, deben cumplir con el requisito de que por lo menos 50% de su valor agregado sea originario de la misma región. Dado que muchas materias primas y productos intermedios no son fabricados dentro de la subregión, alrededor de 200 de estos productos importados fueron incorporados en la Lista de Insumos y Productos Básicos (Basic Materials List) y tratados como si fueran de origen regional. Se permitió a los países, seguir aplicando aranceles a un reducido número de productos contenidos en listas de excepciones. El conjunto de las reglas de origen indicado fue enmendado en enero de 1979, con la introducción de una nueva Lista de Productos Elaborados que se basa en el principio de la transformación sustancial. El nuevo criterio busca fomentar un uso más intensivo de materias primas locales y evitar de este modo algunas deformaciones derivadas de la Lista de Insumos y Productos Básicos. A fines de 1980, tres de los Estados miembros todavía no habían ratificado este principio.

Con la constitución del Mercado Común en 1973, los cuatro países mayores acordaron un Arancel Externo Común cuya aplicación se ha hecho más efectiva al llegar a su término en 1978 un período de adaptación al mismo. Los demás países, con la excepción de Belice, aplican dentro del marco del Mercado Común del Caribe Oriental un Arancel Externo Común propio que, para más o menos la mitad de las partidas, fija aranceles más reducidos que el de los países mayores.

Se han efectuado varios intentos de armonizar ambas estructuras arancelarias, sin que hasta el momento se haya tenido éxito. Este es uno de los problemas que deben enfrentar los países caribeños a corto plazo; se espera que el antes mencionado ejercicio de evaluación y reorientación permita establecer lineamientos al respecto.

Los países miembros de la CARICOM acordaron asimismo armonizar varias otras reglamentaciones del comercio exterior, como la eliminación de otros impuestos directos e indirectos sobre las importaciones de origen zonal y la prohibición de aplicar restricciones cuantitativas a las importaciones, salvo en determinadas circunstancias expresamente previstas, entre las cuales figura el desequilibrio global de la balanza de pagos.

Como consecuencia de este proceso de liberalización del intercambio y de armonización de las medidas de protección, se produjo un incremento importante del comercio intrazonal, que se reflejó tanto en su desarrollo cuantitativo como

en la diversificación de su composición. El cuadro 19 revela que entre los años 1970 y 1973 el intercambio entre los países miembros prácticamente se duplicó al crecer a una tasa acumulativa anual media de 26%. En este mismo período las exportaciones totales de los países crecieron en promedio a un 8.8% anual. Esta diferencia de crecimiento determinó que el mercado regional incrementara su participación en las exportaciones totales de 7.8% en 1970 hasta 12.1% en 1973. Resulta especialmente significativo observar que en el caso de los países de menor desarrollo relativo (indicados en el cuadro como "demás países") esta proporción alcanzó a 33.3% en 1973 e incluso a 48.9% en 1975; o sea, estos países dependían y dependen todavía en mucho mayor medida de las posibilidades de colocación de sus producciones en el mercado regional del Caribe. Entre los años 1973 y 1975 se produjo un quiebre en la tendencia global y la participación del mercado regional descendió otra vez paulatinamente hasta un 9.2% para el conjunto de los países en 1978.

Esta baja en la ponderación del mercado regional se debió tanto al rápido crecimiento de las exportaciones extrarregionales de hidrocarburos desde Trinidad y Tabago, como al estancamiento del comercio intrarregional que se produjo a partir de 1975.

En cuanto a la composición del intercambio regional 11/ se observa una alta y creciente ponderación de las manufacturas (47.2% en 1978) y en menor medida también de los combustibles (32.5% en el mismo año). (Véanse los cuadros 20 y 21.) Los demás rubros, que consisten principalmente en productos de origen agropecuario, han disminuido su participación y alcanzan últimamente a no más de una quinta parte del total de las exportaciones intrazonales. Dentro del intercambio de manufacturas se destacan los productos de la industria química, los alimentos y las bebidas, los textiles y confecciones y la maquinaria eléctrica, que en conjunto generan más del 70% de este comercio. (Véanse los cuadros 22 y 23.) Las principales diferencias con las exportaciones extrarregionales residen en la proporción cada vez mayor de combustibles en estas últimas, y en la mucho menor de las manufacturas. No cabe duda de que el proceso de integración, y en especial la conformación de un mercado común, ha contribuido en forma significativa a dinamizar el intercambio de manufacturas entre los países. Muchos de estos rubros de exportación dependen en alto grado del mercado regional y no es de extrañar que sus producciones se hayan visto seriamente afectadas por las dificultades experimentadas en el intercambio regional en los últimos años.

Aunque casi todos los países miembros han visto aumentar sus exportaciones a la región desde la vigencia de los acuerdos de integración, fueron los países más desarrollados los que recogieron los mayores beneficios de las oportunidades brindadas, porque contaban con una infraestructura industrial con cierto grado de desarrollo. A partir de 1967, prácticamente todos los países, con la excepción de Trinidad y Tabago, han acumulado saldos negativos en su intercambio con la zona. En el caso de los países mayores estos déficit se han debido principalmente a sus importaciones de combustibles; los países de menor desarrollo relativo se han visto además afectados por fuertes saldos negativos en su intercambio de productos manufacturados y, en varios casos, también de alimentos.

11/ Se dispone de datos relativamente recientes sólo para los cuatro países más desarrollados de la Comunidad.

Cuadro 19

CARICOM: EXPORTACIONES INTRAZONALES Y TOTALES, POR PAISES,  
Y ALGUNOS AÑOS DEL PERIODO 1970-1978

(Millones de dólares fob corrientes y porcentajes)

	1970	1973	1975	1976	1977	1978
<b>Barbados</b>						
Intrazonales	6.0	15.0	20.0	22.0	23.0	32.0
Totales	40.0	24.0	106.0	86.0	95.0	130.0
Porcentaje a/	20.0	27.8	18.9	25.6	24.2	24.8
<b>Guyana</b>						
Intrazonales	13.0	21.0	45.0	42.0	41.0	40.0
Totales	135.0	138.0	363.0	284.0	252.0	291.0
Porcentaje a/	9.6	15.2	12.4	14.8	16.3	13.7
<b>Jamaica</b>						
Intrazonales	13.0	25.0	34.0	42.0	50.0	44.0
Totales	342.0	390.0	784.0	633.0	735.0	765.0
Porcentaje a/	3.8	6.4	4.3	6.6	6.8	5.8
<b>Trinidad y Tabago</b>						
Intrazonales	45.0	76.0	160.0	162.0	155.0	142.0
Totales	482.0	697.0	1 775.0	2 212.0	2 176.0	2 018.0
Porcentaje a/	9.3	10.9	9.0	7.3	7.1	7.0
<b>Demás países</b>						
Intrazonales	5.0	27.0	65.0	55.0	49.0	56.0
Totales	58.0	81.0	133.0	130.0	148.0	199.0
Porcentaje a/	8.6	33.3	48.9	42.3	33.1	28.1
<b>Total CARICOM</b>						
Intrazonales	82.0	164.0	324.0	323.0	318.0	314.0
Totales	1 057.0	1 360.0	3 161.0	3 345.0	3 406.0	3 403.0
Porcentaje a/	7.8	12.1	10.3	9.7	9.3	9.2

Fuente: CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales de los países, Compendio Estadístico de la Secretaría de la CARICOM y de CEPAL, oficina para el Caribe, "Economic Activity in the Caribbean Countries".

a/ Exportaciones intrazonales como porcentaje de las exportaciones totales.

/Cuadro 20

Cuadro 20

CARICOM: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES TOTALES E INTRAZONALES, POR PAISES, 1975

(Millones de dólares corrientes fob)

	Exportaciones al mundo				Exportaciones intrazonales			
	Total bienes	Total manufacturas <sup>a/b/</sup>	Productos no manufacturados <sup>c/</sup>	Combustibles <sup>d/</sup>	Total bienes	Total manufacturas <sup>a/b/</sup>	Productos no manufacturados <sup>c/</sup>	Combustibles <sup>d/</sup>
CARICOM								
Valor	3 028.0	597.0	875.0	1 556.0	216.2	86.7	93.2	36.3
Porcentaje	100.0	19.7	28.9	51.4	100.0	40.1	43.1	16.8
Barbados								
Valor	106.0	27.9	78.1	-	12.0	5.6	6.4	-
Porcentaje	100.0	26.3	73.7	-	100.0	46.7	53.3	-
Guyana								
Valor	363.0	15.7	347.3	-	45.4	7.3	38.1	-
Porcentaje	100.0	4.3	95.7	-	100.0	16.1	83.9	-
Jamaica								
Valor	784.0	452.5	329.5	2.0	27.6	26.2	0.4	1.0
Porcentaje	100.0	57.7	42.0	0.3	100.0	94.9	1.5	3.6
Trinidad y Tabago								
Valor	1 775.0	100.9	118.1	1 556.0	131.2	47.6	48.3	35.3
Porcentaje	100.0	5.7	6.7	87.6	100.0	36.3	36.8	26.9

Fuente: CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales y anuarios de comercio exterior.

<sup>a/</sup> Las manufacturas se clasifican por origen industrial de acuerdo con la CIIU/Rev.2.

<sup>b/</sup> Las manufacturas no incluyen petróleo parcialmente refinado, derivados del petróleo ni metales no ferrosos.

<sup>c/</sup> Los productos no manufacturados no incluyen combustibles.

<sup>d/</sup> Los combustibles incluyen petróleo crudo, petróleo parcialmente refinado y derivados del petróleo.

Cuadro 21

CARICOM: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES TOTALES E INTRAZONALES, POR PAISES, 1978

(Millones de dólares corrientes fob)

	Exportaciones al mundo				Exportaciones intrazonales			
	Total bienes	Total manufacturas <sup>a/b/</sup>	Productos no manufacturados <sup>c/</sup>	Combustibles <sup>d/</sup>	Total bienes	Total manufacturas <sup>a/b/</sup>	Productos no manufacturados <sup>c/</sup>	Combustibles <sup>d/</sup>
CARICOM								
Valor	3 204.0	640.7	755.3	1 808.0	207.5	97.9	42.2	67.4
Porcentaje	100.0	20.0	23.6	56.4	100.0	47.2	20.3	32.5
Barbados								
Valor	130.0	58.8	71.2	-	20.7	18.0	2.7	-
Porcentaje	100.0	45.2	54.8	-	100.0	87.0	13.0	-
Guyana								
Valor	291.0	16.9	274.1	-	40.0	8.2	31.8	-
Porcentaje	100.0	5.8	94.2	-	100.0	20.5	79.5	-
Jamaica								
Valor	765.0	457.8	302.2	5.0	38.3	35.4	2.1	0.8
Porcentaje	100.0	59.8	39.5	0.7	100.0	92.4	5.5	2.1
Trinidad y Tabago								
Valor	2 018.0	107.2	107.8	1 803.0	107.5	36.3	4.6	66.6
Porcentaje	100.0	5.3	5.3	89.4	100.0	33.7	4.3	62.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales y anuarios de comercio exterior.

a/ Las manufacturas se clasifican por origen industrial de acuerdo con la CIIU/Rev.2.

b/ Las manufacturas no incluyen petróleo parcialmente refinado, derivados del petróleo ni metales no ferrosos.

c/ Los productos no manufacturados no incluyen combustibles.

d/ Los combustibles incluyen petróleo crudo, petróleo parcialmente refinado y derivados del petróleo.

CARICOM: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS TOTALES, POR PAISES, 1978

(Millones de dólares corrientes fob)

País	Partidas CIIU/ Rev.2	Total manufac- turas <sup>a/b/</sup>	311+312+ 313+314 <sup>c/</sup>	351+352+ 356 <sup>d/</sup>	321+ 322 <sup>e/</sup>	323+ 324 <sup>f/</sup>	341 <sup>g/</sup>	371+ 381 <sup>h/</sup>	382 <sup>i/</sup>	383 <sup>j/</sup>	384 <sup>k/</sup>	Otros <sup>l/</sup>
CARICOM		640.7	58.3	467.0	35.7	2.3	7.3	15.7	5.4	24.0	0.3	24.7
Barbados		58.8	4.2	4.6	20.3	0.1	-	5.3	4.0	14.9	-	5.4
Guyana		16.9	4.6	3.3	2.1	0.6	0.1	0.2	-	2.8	-	3.2
Jamaica		457.8	31.2	398.4 <sup>m/</sup>	4.3	0.8	2.7	6.9	1.3	3.4	0.1	8.7
Trinidad y Tabago		107.2	18.3	60.7	9.0	0.8	4.5	3.3	0.1	2.9	0.2	7.4

Fuente: CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales y anuarios de comercio exterior.

a/ Las manufacturas se clasifican por origen industrial de acuerdo con la CIIU/Rev.2.

b/ Las manufacturas no incluyen petróleo parcialmente refinado, derivados del petróleo ni metales no ferrosos.

c/ Industria de alimentos, bebidas y tabaco.

d/ Industria química y productos plásticos.

e/ Textiles y prendas de vestir (excepto calzado).

f/ Industria del cuero y calzado.

g/ Papel y productos del papel.

h/ Industrias básicas del hierro y acero y productos metálicos.

i/ Maquinaria no eléctrica.

j/ Maquinaria eléctrica.

k/ Material de transporte.

l/ Resto de productos manufacturados.

m/ Incluye alúmina.

CARICOM: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS INTRAZONALES, POR PAISES, 1978

(Millones de dólares corrientes fob)

País	Grupos CIIU/ Rev.2	Total manufac- turas <sup>a/b/</sup>	311+312+ 313+314 <sup>c/</sup>	351+352 356 <sup>d/</sup>	321+ 322 <sup>e/</sup>	323+ 324 <sup>f/</sup>	341 <sup>g/</sup>	371+ 381 <sup>h/</sup>	382 <sup>i/</sup>	383 <sup>j/</sup>	384 <sup>k/</sup>	Otros <sup>l/</sup>
CARICOM		97.9	15.1	24.2	13.6	1.6	5.3	9.4	2.7	15.9	0.2	9.9
Barbados		18.0	-	1.0	5.0	-	-	1.0	2.0	8.0	-	1.0
Guyana		8.2	0.6	2.4	1.1	0.4	0.1	0.2	-	2.5	-	0.9
Jamaica		35.4	7.1	9.2	1.2	0.6	2.0	5.8	0.7	3.1	0.1	5.6
Trinidad y Tabago		36.3	7.4	11.6	6.3	0.6	3.2	2.4	-	2.3	0.1	2.4

Fuente: CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales y anuarios de comercio exterior.

a/ Las manufacturas se clasifican por origen industrial de acuerdo a la CIIU/Rev.2.

b/ Las manufacturas no incluyen petróleo parcialmente refinado, derivados del petróleo ni metales no ferrosos.

c/ Industria de alimentos, bebidas y tabaco.

d/ Industria química y productos plásticos.

e/ Textiles y prendas de vestir (excepto calzado).

f/ Industria del cuero y calzado.

g/ Papel y productos del papel.

h/ Industria básica del hierro y acero y productos metálicos.

i/ Maquinaria no eléctrica.

j/ Maquinaria eléctrica.

k/ Material de transporte.

l/ Resto de productos manufacturados.

/El desequilibrio



El desequilibrio del sector externo experimentado por la mayoría de los países desde la irrupción de la crisis energética, asumió en los casos de Jamaica y Guyana proporciones tales, que en 1976 ambos países se sintieron obligados a imponer fuertes restricciones cuantitativas a sus importaciones de todo origen. En el caso de las importaciones provenientes de los demás países del CARICOM, Guyana y Jamaica invocaron el artículo 28 del Tratado que establece una provisión en este sentido cuando se presentan serias dificultades en el balance de pagos de los países miembros. La fuerte baja de las importaciones de estos países de mayor desarrollo relativo afectó fuertemente el nivel del intercambio intrarregional, y ocasionó tensiones con otros miembros que se sintieron afectados por estas medidas. Este problema pudo ser superado en parte en el curso de 1978 cuando Jamaica y Guyana levantaron nuevamente las restricciones antes impuestas. Esta experiencia ha llevado a los países a buscar mecanismos que puedan ayudar a enfrentar déficit en sus balances de pagos, sin tener que recurrir al tipo de restricciones antes comentadas. En años pasados, Trinidad y Tabago ha brindado un generoso apoyo a los países más afectados mediante préstamos bilaterales y un esquema que permitió a los países financiar parte de sus importaciones de petróleo, fertilizantes y asfalto desde aquel país. Otra iniciativa que parece ofrecer una solución viable es la decisión recientemente adoptada por los Ministros de Finanzas tendiente a establecer un Fondo Regional de Estabilidad, cuyo objetivo primordial es justamente prestar apoyo financiero colectivo a los países miembros que son afectados por problemas de balance de pagos.

Los países de la subregión han realizado grandes esfuerzos para desarrollar y armonizar sus medidas de fomento fiscal a la industria, con el objeto de promover la inversión industrial y de evitar la competencia de incentivos entre los países para atraer la inversión extranjera. Sin embargo, persisten todavía múltiples obstáculos que atentan contra el desarrollo equilibrado y coordinado del sector industrial. Quizás los problemas más graves que se interponen ante un efectivo desarrollo industrial conjunto son la escasez de divisas que enfrentan casi todos los países caribeños y el reducido tamaño del mercado de cada uno de ellos y aún del mercado regional. Por lo pronto, la liberalización del comercio intrarregional ha contribuido a un mejor uso de la capacidad industrial instalada, pero se hace sentir cada vez más la necesidad de completar la estructura industrial de los países a través de una acción necesariamente conjunta, que se base en el aprovechamiento coordinado de la totalidad de los recursos con que cuentan los países miembros y en la demanda potencial de la región en su conjunto. En determinadas ocasiones será preciso además acudir a mercados de terceros países, que pueden servir de complemento cuando el tamaño del mercado regional resulte insuficiente.

En materia de desarrollo agropecuario los países de la CARICOM han acordado varias políticas conjuntas, que en los casos del Protocolo de Comercialización Agropecuaria, el Acuerdo de Aceites y Grasas y el Plan Regional de Alimentos ya han sido en parte aplicadas. Los primeros dos instrumentos fijan precios para determinados productos y asignan mercados a los países miembros sobre la base de superávit y déficit declarados por ellos. Su funcionamiento hasta ahora no ha permitido reducir la necesidad de importar grandes volúmenes de estos productos desde fuera de la región.

El Plan Regional de Alimentos es un esquema ambicioso que data del año 1975 y que comprende proyectos concretos de desarrollo conjunto, tanto en el campo de la cría de animales como en la producción agrícola, además de proyectos para la provisión conjunta de insumos agropecuarios. Para llevar a cabo estos proyectos fue creada en 1976 la Corporación de Alimentos del Caribe, que desde su inicio ha preparado una serie de estudios específicos de los cuales dos ya se están implementando mediante la modalidad de proyectos experimentales de producción de maíz y soja en Belice y Guyana. La Corporación ha tenido dificultades en la contratación de personal idóneo, un problema que tiene en común con los demás organismos de integración, debido a la fuerte fuga de talentos a que ha estado expuesta la región. Se está buscando ampliar su base financiera y se espera que contribuciones más generosas de los países miembros, complementadas con recursos extrarregionales, incrementarán la capacidad de ejecución de la Corporación. La Secretaría de la CARICOM, por otra parte, está abocada a la preparación de una estrategia de nutrición subregional para los años ochenta, que apunta a la autosuficiencia en los principales rubros y a un incremento significativo de los niveles nutricionales de la población. La estrategia asigna responsabilidades generales, pero en una fase más avanzada se hará sentir la necesidad de desarrollar proyectos concretos y definir responsabilidades específicas.

En el campo de la cooperación financiera los países de la CARICOM han acumulado experiencias que se examinan con más detalle más adelante, en la sección D de este capítulo. Corresponde señalar en el present acápite algunos aspectos concretos de dicha cooperación que se relacionan con los demás campos de acción de la CARICOM. El Banco de Desarrollo del Caribe, en los primeros diez años de su existencia, ha aprobado préstamos por valor de 260 millones de dólares, de los cuales aproximadamente 130 millones han sido desembolsados. La mitad de estos préstamos ha sido asignada a los países de menor desarrollo relativo, conforme a la prioridad establecida en el estatuto del Banco en favor de dichos países. Recientemente, se estableció dentro del seno del Banco una Unidad de Energía para apoyar pequeños proyectos encaminados a desarrollar fuentes no convencionales y renovables de energía. Es interesante destacar que contribuyen al Banco varios miembros extrarregionales, entre los cuales figuran Venezuela y Colombia.

La Corporación de Inversiones del Caribe opera de modo independiente del Banco y cuenta con un capital en acciones de solamente 7 millones de dólares. Fue concebida con el objetivo de aportar capital en acciones a proyectos industriales y agropecuarios de los países de menor desarrollo relativo. Debido a su reducida capacidad financiera, la Corporación no pudo asumir el papel que se le había asignado originalmente. Sin embargo, debe considerarse la función que podría cumplir esta institución en el futuro, si los países optaran por una profundización del proceso integracionista que incluya la programación y asignación de industrias. De todos modos, se presenta la necesidad de ampliar la base financiera de la Corporación, acudiendo incluso a fuentes extrarregionales de financiamiento.

Como se señaló anteriormente, el problema energético ha afectado severamente a casi todos los países de la CARICOM. Trinidad y Tabago ha creado varios mecanismos para asegurar la provisión petrolera de los demás países y aliviar la carga financiera que ésta involucra. Jamaica y Barbados fueron además incluidos en la nómina de países que pueden optar a los beneficios del recientemente acordado

"Programa de Cooperación Energética" entre Venezuela y México. Ambos sistemas de apoyo son ejemplos de una nueva actitud de los países exportadores de petróleo con respecto a países en desarrollo importadores de petróleo, que abre un nuevo y vasto campo de cooperación. La ayuda prestada por Trinidad y Tabago ya ha rendido sus frutos en la forma de una reapertura de Jamaica y Guyana hacia las importaciones dentro de la subregión.

La cooperación en transportes se ha realizado principalmente a través de la operación de algunas líneas navieras y aéreas conjuntas en la subregión. La necesidad de contar con un eficiente sistema de comunicaciones es evidente en la Comunidad del Caribe, tomando en consideración las distancias que separan a los países miembros. Ha sido justamente esta dispersión geográfica, el bajo volumen de las operaciones comerciales entre ellos y a veces también la supremacía dada a los intereses nacionales sobre los intereses conjuntos, lo que ha atentado contra el desarrollo común de estos servicios. Se ha impuesto otra vez en los países del Caribe la tendencia a operar cada uno sus propios servicios, pero hay muchas áreas donde la cooperación puede avanzar y arrojar beneficios para todos los países: por ejemplo, en el establecimiento y manejo conjunto de servicios de mantenimiento de buques y aviones, servicios de capacitación de personal, etc.

Los países de la CARICOM han incluido en el Tratado de la Comunidad provisiones para facilitar la cooperación en campos no estrictamente económicos. Denominada "cooperación funcional", esta colaboración ha ido abordando el ámbito de la salud, la educación y la cultura, la cooperación técnica, los deportes y los asuntos de la juventud, la administración de impuestos y algunos otros más. El sector de la educación es quizás el que ha recibido más atención, lo que se refleja, entre otras cosas, en la fundación de la Universidad de las Indias Occidentales. En varios de estos campos las actividades podrían coordinarse con las que está desarrollando el Comité de Cooperación y Desarrollo del Caribe (CCDC); una mejor definición de las responsabilidades del CCDC, la Secretaría de la CARICOM y quizás también del SELA podría ser oportuna.

c) Perspectivas para la cooperación futura entre los países de la CARICOM y de éstos con otros países latinoamericanos

La CARICOM se encuentra en un momento delicado de su desarrollo, lo que se refleja, entre otras cosas, en el estancamiento de su intercambio comercial y una situación económica todavía deteriorada en varios de los países miembros. La Comunidad se encuentra frente a interrogantes que deben resolver conjuntamente los países miembros para poder imprimir renovado dinamismo a la agrupación. El Consejo de Ministros de la CARICOM resolvió a principios de 1980 nombrar un grupo de expertos de alto nivel, al cual asignaron la tarea de elaborar una nueva estrategia para el movimiento de integración en los años ochenta. El grupo hizo un levantamiento de la experiencia histórica de la agrupación y del momento actual. Su primer informe, se espera, será presentado a los Ministros en 1981. Resulta aventurado en las actuales circunstancias formular vaticinios sobre el cumplimiento de las recomendaciones de la agrupación. Habrá que decidir sobre temas tan trascendentales como la conveniencia de profundizar el proceso de integración, de incrementar el número de países miembros, de establecer modalidades de cooperación con países no miembros, de recuperar los sectores económicos rezagados, como la agricultura, y de perfeccionar el mercado común.

/El reducido

El reducido tamaño de los mercados nacionales y la estructura incipiente de la industria manufacturera subregional hacen pensar que los países miembros en el futuro tal vez consideren alguna forma de programación industrial, tal como lo ha hecho el Grupo Andino. La Secretaría de la CARICOM ya ha emprendido algunos estudios en este sentido, a más de ejercicios que se encuentran todavía en la fase de la selección de sectores industriales aptos para ser programados, y la preparación de estudios de prefactibilidad sobre determinadas actividades industriales. Se han identificado algunos conglomerados industriales que podrían ser programados en un plazo relativamente corto, pero como se mencionó en el párrafo anterior, hace falta todavía una decisión política sobre la conveniencia de adoptar la programación industrial como uno de los instrumentos para acentuar el proceso integracionista. En este sentido, podría ser muy oportuno que se aprovecharan los conocimientos ya acumulados en otras partes de América Latina en materia de programación y asignación de actividades industriales.

La posible ampliación de la acción de la CARICOM puede en principio llevarse a cabo mediante acuerdos globales de convergencia con otros grupos de integración, o mediante acuerdos parciales entre países, sin que los demás miembros de las agrupaciones sean involucrados. En el seno de la CARICOM se siente muy claramente la necesidad de acudir a mercados que se encuentran fuera de la misma agrupación, con el objeto de superar de esta manera las obvias limitaciones impuestas por el reducido tamaño económico de los países afiliados. En el pasado ha habido varios intentos de acercamiento a otras regiones y grupos de países, aunque hasta el momento sólo se ha producido un entendimiento con las Bahamas, que ha obtenido la calidad de miembro asociado de la Comunidad. Si la CARICOM se decidiera a incrementar el número de miembros, estas islas serían posiblemente la primera elección, seguida por Suriname, que ha expresado interés en acercarse al Caribe. Otras áreas y países que se presentan como interesantes para futuras colaboraciones son el Mercado Común Centroamericano, la República Dominicana, Haití, Venezuela y Colombia y, además, en general, el Grupo Andino y la ALADI.

Cabe destacar aquí que en las negociaciones de Tokio los países miembros del GATT suscribieron la denominada "cláusula de habilitación", que permite que los países en desarrollo se otorguen mutuas concesiones sin que exista la obligación de extenderlas a los demás países. El artículo 25 del Tratado que constituyó la ALADI abre amplias posibilidades a países miembros de esta asociación de celebrar acuerdos de alcance parcial con otros países no miembros u otros esquemas de integración de países en desarrollo. Por lo pronto, en tanto no se den las condiciones que permitan que esos esquemas celebren acuerdos globales de integración y convergencia entre ellos como grupos, es posible explorar oportunidades concretas de cooperación en áreas específicas, que pueden ser llevadas adelante mediante acuerdos parciales de alcance más limitado.

### C. EL SISTEMA ECONOMICO LATINOAMERICANO (SELA)

#### a) Origen y objetivos

El SELA quedó constituido en octubre de 1975, con la firma del Convenio de Panamá. Fue una respuesta a la necesidad de disponer de un foro propio e independiente, donde podrían confluír los intereses y recursos de la región para resolver problemas comunes. Se percibía, además, la conveniencia de crear un órgano complementario a los esquemas de integración existentes en América Latina y el Caribe, que diera cabida a todos los países de la región y que pudiera abordar tareas que estos esquemas, por su concepción o estado de desarrollo, no podían atender en su totalidad.

Los objetivos del SELA fueron definidos en términos muy amplios y no se le fijaron plazos perentorios ni metas específicas. Sus propósitos fundamentales se dividen en dos grandes áreas: la cooperación intrarregional en todos sus aspectos, y la promoción de un sistema permanente de consulta y coordinación para la adopción de posiciones y estrategias comunes sobre temas económicos y sociales en organismos internacionales y ante terceros países. Sus finalidades más específicas son las de i) crear y promover empresas multinacionales latinoamericanas; ii) asegurar la producción y el suministro de los productos básicos, incluidos los alimentos; iii) fomentar acciones comunes para obtener precios remunerativos y estables para las exportaciones; iv) propugnar el desarrollo y el intercambio de tecnología; v) proponer medidas para asegurar que las empresas transnacionales se sujeten a los objetivos de desarrollo de la región, y vi) apoyar las medidas de ayuda a los países que afrontan situaciones de emergencia. Otras tareas importantes son la colaboración con los procesos integracionistas de la región, propiciando acciones coordinadas de éstos, en especial las actividades que promueven su convergencia y las relacionadas con la formulación de posiciones comunes en los foros internacionales.

La estructura orgánica del SELA se caracteriza por su simplicidad y capacidad de adaptación a necesidades y oportunidades cambiantes. El Consejo Latinoamericano es su órgano supremo y le corresponden la orientación y supervisión del Sistema en su conjunto, además de la coordinación de sus posiciones comunes frente a terceros países. La Secretaría Permanente es el órgano técnico y administrativo del SELA. Los Comités de Acción son los vehículos de promoción y realización del Sistema y constituyen una modalidad original de cooperación, por cuanto están abiertos a la participación de los países que realmente se interesen en las materias cubiertas por cada Comité.

En la actualidad son miembros del SELA veintiséis países latinoamericanos y del Caribe, lo que equivale a la casi totalidad de los Estados soberanos de la región. El SELA, para el mejor cumplimiento de sus funciones, ha celebrado diversos acuerdos de entendimiento, cooperación y asistencia técnica con órganos y organismos pertenecientes a la misma región, como son el Grupo Andino, la Organización Latinoamericana de Energía (OLADE), la ALIDE y la CEPAL; con organizaciones internacionales como la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUUDI), el Programa de las Naciones Unidas para el

/Desarrollo (PNUD),

Desarrollo (PNUD), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), y con países extrarregionales, entre ellos España, Canadá (CIDA) e Inglaterra.

b) Acciones concretas de cooperación y consulta

i) Cooperación

Durante su existencia el SELA ha dado origen a más de una docena de Comités de Acción, entre los cuales destacan los de apoyo al programa de reconstrucción de Guatemala; fertilizantes; granos, semillas, frutas y oleaginosas; productos del mar y de agua dulce; carnes, productos lácteos y derivados de la carne; artesanías; Red de Información Tecnológica Latinoamericana (RITLA); reconstrucción de Nicaragua; turismo y farmacéuticos. En cada caso los países miembros del respectivo Comité eligieron un país sede, designándose generalmente como secretario a un funcionario de la Secretaría Permanente del SELA. El desarrollo de los Comités ha sido dispar; así, algunos de ellos han tenido tropiezos en su funcionamiento, en tanto que otros han finalizado sus tareas, como el Comité para la Reconstrucción de Guatemala, que efectuó una valiosa labor al promover y coordinar la ayuda de los países latinoamericanos a Guatemala después del terremoto que afectó a dicho país.

Las labores del Comité de Acción de Fertilizantes culminaron con la formación de la Empresa Multinacional Latinoamericana de Comercialización de Fertilizantes (MULTIFER S.A.), que empezó sus funciones en enero de 1980, con sede en la ciudad de Panamá. Esta, la primera empresa multinacional creada por el Sistema, tiene como objetivo primordial asegurar el abastecimiento oportuno, eficiente y a precios competitivos de los fertilizantes que necesitan los países miembros del Comité, favoreciendo en lo posible a los productores regionales y, al mismo tiempo, promover las exportaciones de excedentes hacia fuera de la región. En una primera fase, la Empresa operará como intermediaria entre los productores-vendedores y los demandantes de las diversas clases de fertilizantes, pero está previsto que en el futuro podrá actuar sobre la base de llegar a comercializar el 80% de las compraventas de los países que pertenecen al Comité. Aunque es una experiencia muy breve todavía para evaluarla, los beneficios pueden ser muy elevados si la Empresa cobra una comisión moderada y aprovecha su capacidad de negociación plenamente en favor de sus accionistas.

El Comité para Artesanías ha desarrollado algunas actividades de importancia para cumplir con sus objetivos, entre ellas la edición de un catálogo detallado sobre los productos artesanales que los países miembros desean comercializar y, además, ha considerado la posibilidad de operar como intermediario en las ventas internacionales de artesanías; para ello es necesario cooperar con los organismos nacionales que se ocupan del tema a fin de asegurar una oferta continua, homogénea y relativamente abundante para ventas al exterior.

La cooperación agropecuaria y alimenticia ocupó un lugar de relieve en los primeros programas de trabajo del SELA, lo que se reflejó en la constitución de los Comités de Granos, Semillas, Frutas y Oleaginosas; el Comité de Productos del Mar y de Agua Dulce, y el Comité de Carnes, Productos Lácteos y Derivados de la Carne. Con estas acciones se apuntaba especialmente a un régimen preferencial

/de abastecimiento

de abastecimiento de productos alimenticios entre los países miembros, así como al fortalecimiento de sus exportaciones a los mercados extrarregionales. El Comité de Productos del Mar y de Agua Dulce es el que más ha avanzado, pues elaboró un "Diagnóstico de la realidad pesquera de la región", que ha dado lugar a varios foros y ha permitido la adopción de pautas comunes de negociación con terceros países; también ha puesto en marcha otras iniciativas, que van desde un proyecto experimental en la agricultura, hasta la evaluación de disponibilidades de especies acuáticas, cuya realización ha sido posible gracias a la efectiva colaboración de los países interesados. Los otros programas del grupo de productos agropecuarios y alimentos han tenido diversos tropiezos, pese a lo cual se siguen haciendo intentos para cooperar en este campo.

El Comité para el establecimiento de la RITLA es de creación relativamente reciente (agosto de 1979), y sus tareas principales son las de hacer confluir la oferta y demanda regional de información tecnológica, y promover la mayor utilización de las tecnologías de los países miembros y el incremento de la capacidad de negociación frente a proveedores extrarregionales de tecnología.

El Comité de Acción para la Reconstrucción de Nicaragua persigue objetivos similares al del comité que apoyó a Guatemala, incluyendo además el fortalecimiento de la capacidad negociadora de Nicaragua en el ámbito internacional, en especial en el campo de la ayuda financiera y la asistencia técnica.

Al considerar la trayectoria conjunta de los Comités de Acción, surge la necesidad de reactivar o reorientar varios de ellos, dado que los propósitos que llevaron a su formación siguen plenamente vigentes, como sucede con la mayoría de los comités vinculados al sector agropecuario y de alimentos.

#### ii) Consulta y coordinación de posiciones entre los países de la región

Desde su formación el SELA ha tenido una marcada preocupación por fomentar las consultas mutuas entre los países de la región, para coordinar sus posiciones en los foros de negociación internacionales, en especial con los otros países del mundo en desarrollo. Un antecedente importante en esta materia fue el Comité Especial de Coordinación Latinoamericano (CECLA).

Entre las diversas actuaciones del SELA en materia de negociaciones, acompañando a los países de la región, cabe recordar la presencia de la Secretaría Permanente del Sistema en la Conferencia Norte-Sur de 1976 en París; la ayuda prestada a los países latinoamericanos y del Caribe para coordinar sus posiciones en la UNCATD IV, en Nairobi; el rechazo en el Consejo Latinoamericano de las cláusulas restrictivas y discriminatorias que contiene la Ley de Comercio Exterior de los Estados Unidos; la colaboración con el Grupo Latinoamericano (GRULA) en las negociaciones del Código de Conducta para las empresas transnacionales; y la asistencia de la Secretaría a la UNCTAD V, en Manila.

En los temas que corresponden a esferas comunes de acción, la CEPAL y el SELA han acordado que la primera preste su colaboración a la Secretaría Permanente del segundo a fin de apoyar su labor técnica.

#### D. COOPERACION FINANCIERA Y MONETARIA EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

El campo financiero y monetario es una de las áreas tradicionales de la cooperación regional y donde ésta, junto con el comercio intrarregional, ha alcanzado los resultados más perceptibles y estables. Las primeras iniciativas tendientes a unir los esfuerzos de los países alrededor de este tema datan desde principios de los años sesenta, cuando fueron establecidos el Banco Interamericano de Desarrollo (1959), el Banco Centroamericano de Integración Económica (1960) y la Cámara de Compensación Centroamericana (1961). En la segunda mitad de los años sesenta entraron en funcionamiento el Acuerdo de Pagos de la ALALC (1965), la Corporación Andina de Fomento (1968), el Banco de Desarrollo del Caribe (1969), el Fondo Centroamericano de Estabilización Monetaria (1969), el Acuerdo de Asistencia Financiera de Santo Domingo (1969) y, finalmente, en los años setenta, varias instituciones financieras y monetarias entre las cuales destacan el Fondo Andino de Reservas (1976), el Sistema de Compensaciones Multilaterales de la CARICOM y el Banco Latinoamericano de Exportaciones (ambos en 1977). La extensión de esta lista de organizaciones financieras y monetarias, conjuntamente con el hecho de que la gran mayoría de ellas ha tenido un desarrollo rápido y sin mayores tropiezos, indica que esta modalidad de cooperación atiende a una necesidad concreta de los países y que los entendimientos se basan en intereses que son en gran medida coincidentes. Efectivamente, la cooperación financiera y monetaria aporta beneficios y claras ventajas a todos los países, en especial a aquellos que se encuentran en una débil posición financiera internacional. Así, al ser los costos de esta cooperación bajos, al mismo tiempo que los beneficios significativos, esta modalidad de acción conjunta ha sido en general exitosa.

Para facilitar la comprensión de los temas incluidos en esta sección, se han agrupado las instituciones financieras y monetarias en las siguientes categorías, que se analizarán a continuación: sistemas de financiamiento del comercio exterior y de compensación de pagos; fondos de financiamiento de desequilibrios de balanza de pagos; bancos y fondos de desarrollo y otras instituciones de cooperación financiera y monetaria.

a) Sistemas de financiamiento del comercio exterior y de compensación de pagos

Los países que participan en los cuatro esquemas de integración vigentes tienen a su disposición tres sistemas que facilitan el comercio entre ellos y que, al ahorrar el empleo innecesario de divisas, agilizan los pagos entre los países signatarios de los respectivos acuerdos. El Acuerdo de Pagos de la ALALC (que con seguridad continuará funcionando en el marco de la nueva ALADI), la Cámara de Compensación Centroamericana y el Sistema Multilateral de Pagos del Caribe, tienen en común un objetivo a largo plazo, que es la coordinación de las políticas financieras y monetarias de los países miembros. Sin embargo, aparte del intercambio de información, es muy poco lo que se ha logrado en este sentido. Mucho mayor importancia ha cobrado la realización de sus objetivos inmediatos, relacionados con la facilitación y el financiamiento del comercio interregional.

/El funcionamiento



El funcionamiento de cada uno de los tres sistemas mencionados se basa en el otorgamiento de créditos recíprocos entre los bancos centrales de los países participantes, cuya existencia permite una liquidación periódica de los pagos pendientes entre los países y mediante la cual se cancelan en monedas convertibles tan sólo los saldos resultantes del intercambio. Los sistemas operan prácticamente sin costo alguno y, además, permiten grandes ahorros en divisas al evitarse así las comisiones e intereses que anteriormente cobraban los bancos extrarregionales que actuaban de intermediarios entre los respectivos bancos centrales.

El sistema de compensación de la ALALC (incluye a la República Dominicana, que también es parte del Acuerdo) se encuentra casi completo al haberse suscrito 62 convenios bilaterales de créditos de los 66 que son factibles. En el año 1979 el monto total de créditos transferidos alcanzó a 1 600 millones de dólares y permitió un volumen de operaciones financieras superior a los 6 400 millones de dólares, lo que equivale a haber financiado unas tres cuartas partes del comercio de ese año. Es decir, tan sólo 25% tuvo que ser transferido efectivamente en divisas que constituyen activos internacionales de reserva, lo que es clara indicación de la eficacia del sistema.

La Cámara de Compensación Centroamericana liquidó en 1979 un monto de 1 037 millones de dólares en transacciones y no más de un 15% de este volumen fue efectivamente transferido entre los países miembros. Por el otro lado, la relación entre el monto de transacciones y el valor del intercambio comercial entre los cinco países ha ido aumentando gradualmente en el transcurso de los años y supera actualmente el 100%, cubriendo no solamente el comercio entre los países sino también las demás transferencias financieras. Además, la Cámara estableció un convenio especial con el Banco de México para fomentar las transacciones comerciales entre México y los países del Istmo Centroamericano.

El sistema de compensaciones multilaterales de la CARICOM canalizó en 1978 un total de transacciones equivalente a 263 millones de dólares, del cual se transfirió 13% por saldos no compensados. Este volumen corresponde también a casi la totalidad del intercambio entre los países miembros de la Comunidad. El Sistema Multilateral de Pagos de la CARICOM vio incrementar significativamente su efectividad a partir de 1978, cuando fue extendido su plazo de liquidación de tres a seis meses y simultáneamente se duplicó el límite máximo de las transacciones de 40 millones a 80 millones de dólares. El intercambio regional se benefició notablemente de estas modificaciones que, entre otras cosas, permitieron que Guyana y Jamaica rebajaran las restricciones cuantitativas anteriormente impuestas a sus importaciones desde los países de la CARICOM, a causa de los serios problemas de balance de pagos que atravesaron aquellos países. En esa misma ocasión se dio inicio a operaciones de letras de crédito destinadas a financiar el comercio intrarregional y, a mediados de 1980, se puso en marcha un sistema regional de cheques viajeros que en su corta existencia ha encontrado ya una gran aceptación.

Del breve análisis anterior resulta evidente que los sistemas de compensación de pagos están contribuyendo de manera eficaz a la promoción, facilitación y financiamiento del comercio entre sus países miembros. Hasta el momento han funcionado sin mayores tropiezos y todos los países coinciden en una apreciación

/positiva de

positiva de sus resultados. No obstante, hay algunas posibilidades para incrementar aún más su efectividad. Así, se ha recomendado que el plazo de liquidación en el caso del Acuerdo de Pagos de la ALALC se extienda de cuatro a seis meses, para ofrecer de este modo más amplias posibilidades de crédito a los países deficitarios. Habría que revisar cuidadosamente, además, cuáles son los acuerdos bilaterales de crédito que están quedando estrechos, con el objeto de concertar incrementos en función del volumen actual y futuro del intercambio.

Las diversas gestiones que en el pasado se han efectuado para conectar entre sí los sistemas de la ALALC y del MCCA no se han concretado hasta el momento. Una posibilidad para que ello fuese factible a corto plazo sería que los países centroamericanos adhirieran en forma individual al Acuerdo de Pagos de la ALALC, que es el que tiene el mayor volumen de operaciones.

b) Fondos para financiar desequilibrios de balance de pagos

Estos mecanismos fueron concebidos como medios de financiamiento complementarios a los que proveen los sistemas de compensación. Como es sabido, los últimos se caracterizan por funcionar a plazos cortos (de tres a seis meses), dentro de los cuales deben ser efectuadas las compensaciones de los saldos del comercio financiado por los acuerdos de pagos. A los pocos años de su funcionamiento, se hizo evidente que algunos países necesitaban plazos y montos mayores de créditos para poder hacer frente a los déficit en su intercambio con la región y que, generalmente, se sumaron a desequilibrios en sus balances de pagos que tenían carácter estructural.

El Fondo Centroamericano de Estabilización Monetaria (FOCEM) fue establecido con el objeto de otorgar créditos de corto y mediano plazo (hasta cinco años) a los bancos centrales miembros, a fin de enfrentar desequilibrios temporales de balance de pagos. Una de las condiciones para poder optar a estos créditos es que el país en cuestión se comprometa a adoptar las políticas correctivas necesarias en las áreas monetarias, financieras y fiscales. Aunque el Fondo cuenta con importantes aportes de origen extrarregional - a fines de 1979 sus recursos totales sumaban 160 millones de dólares, de los cuales 96 millones provenían de líneas de crédito internacional -, sus recursos están resultando insuficientes ante las crecientes necesidades de financiamiento externo de sus miembros. Para atender a estas limitaciones, los cinco países suscribieron en 1979 el acuerdo de creación del Fondo para Financiar Saldos Deudores en la Cámara de Compensación Centroamericana (FFISDECA). Este último Fondo está constituido por un aporte de 25 millones de pesos centroamericanos, de cada uno de los bancos centrales, así como por los recursos que se obtengan de fuentes externas. La formación del FFISDECA guarda una relación directa con las dificultades financieras que está enfrentando Nicaragua, las cuales se estima atenderá en forma prioritaria.

El Acuerdo de Asistencia Financiera (Acuerdo de Santo Domingo) entró en vigencia para los países miembros de la ALALC en 1970, y en 1972 adhirió al mismo la República Dominicana. Su propósito es complementar la asistencia financiera temporal (prevista en el Sistema de Compensación de la ALALC) a países miembros que experimentan desequilibrios transitorios en su comercio, más que dar apoyo en general a sus balances de pagos. El volumen total de sus recursos asciende

/desde marzo

desde marzo de 1980 a 263.3 millones de dólares, y el máximo de que puede disponer cada país es seis veces su aporte. Los bancos centrales de Argentina y Venezuela han firmado convenios adicionales por 30 millones de dólares, en cada caso, con los demás bancos centrales miembros del Acuerdo, con lo cual los fondos totales alcanzan a 323.3 millones de dólares. El crédito en principio tiene que ser devuelto en un plazo de cuatro meses.

La disponibilidad de recursos y el corto plazo de devolución han limitado el uso del Fondo, que en la práctica ha quedado circunscrito a los países menores y medianos. Para atender a estas deficiencias se ha propuesto que el plazo y el monto de la disposición máxima sean ampliados y que los países simultáneamente aumenten sus aportes. Además, se ha sugerido que los bancos con situaciones más holgadas de reservas efectúen aportes extraordinarios, y que se busquen recursos adicionales fuera del sistema.

Los Ministros de Finanzas de la CARICOM acordaron en principio establecer un Fondo Regional de Estabilización, cuyo objetivo primordial sería la provisión de apoyo financiero a los países miembros con problemas de balance de pagos. Se espera que este mecanismo permitirá a los países dar una ejecución más constante a sus planes de desarrollo, al disponer de medios financieros complementarios a los que hasta el momento han obtenido de fuentes extrarregionales.

Finalmente, uno de los mecanismos de más reciente creación es el Fondo Andino de Reservas, con un capital propio de 240 millones de dólares, que tiene como objetivo apoyar los balances de pagos de los países miembros, armonizar sus políticas monetarias, cambiarias y financieras, y facilitar su acceso a los mercados internacionales de capitales. A fines de 1978 quedó aprobado el primer crédito de ese tipo, que puso a disposición del Perú 37.5 millones de dólares.

c) Bancos y fondos de desarrollo

Existe un número grande y cada vez mayor de instituciones que buscan apoyar financieramente los esfuerzos de desarrollo de la región. Algunas de larga trayectoria, como el Banco Interamericano de Desarrollo (establecido en 1969) y el Banco Centroamericano de Integración Económica, y otras más recientes, pero de gran impacto potencial, como el nuevo Convenio Energético acordado entre Venezuela y México en beneficio de los países de Centroamérica y el Caribe, ya mencionado anteriormente. Además, caben en esta categoría el Banco de Desarrollo del Caribe y la Corporación de Inversiones del Caribe, la Corporación Andina de Fomento, el Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata y el Fondo de Inversiones de Venezuela. Sólo el último de los mencionados tiene carácter bilateral; los demás son instituciones multilaterales; lo que sí tienen todos en común es el énfasis en el financiamiento de proyectos productivos. Algunos de ellos contribuyen de preferencia en iniciativas de integración o proyectos en países de menor desarrollo relativo (Corporación Andina de Fomento, Banco Centroamericano de Integración Económica, Banco de Desarrollo del Caribe y Fondo de Inversiones del Caribe). El Fondo Financiero para el Desarrollo de la Cuenca del Plata está dirigido más bien a los estudios de proyectos de infraestructura.

En el diseño y la promoción de proyectos productivos es justamente donde se presentan las mayores limitaciones para el uso efectivo de los fondos que están disponibles. Han faltado y faltan todavía proyectos bien elaborados y de factibilidad económica probada para los cuales los bancos y fondos podrían desembolsar créditos. En otros casos, las instituciones no han podido captar suficientes recursos, en particular frente a proyectos de gran envergadura. Esta escasez de fondos podría ser atendida mediante la obtención de recursos de origen regional y extrarregional, acudiendo quizás a nuevos medios de captación. Es interesante comprobar que en ocasiones resulta más fácil a los países de la región recurrir directamente a la banca privada internacional que operar a través de las instituciones regionales o subregionales, aunque se trate de iniciativas en pro de la integración o cooperación que tienen interés para naciones de América Latina y el Caribe.

d) Otros organismos con funciones en el campo financiero y monetario

Cabe hacer referencia a algunas otras instituciones que tienen relación con el campo financiero y monetario, pero que por su especialización no pueden ser claramente clasificadas en las categorías anteriores. En el financiamiento de las exportaciones funcionan el Banco Latinoamericano de Exportaciones (BLADEX), el Sistema Andino de Financiamiento del Comercio (SAFICO) y las Aceptaciones Bancarias Latinoamericanas (ABLA), puestas en marcha por los países de la ALALC.

El BLADEX funciona desde 1978 en la Ciudad de Panamá y tiene como objeto promover las exportaciones de origen latinoamericano, preferentemente las no tradicionales. Cuenta con un capital social de 99 millones de dólares en acciones, que pueden ser adquiridas tanto por organismos estatales como privados.

El SAFICO es un mecanismo administrado por la CAF para promover la integración subregional andina mediante la expansión y la diversificación del comercio entre los países miembros. Entró en funcionamiento en 1974. Hasta fines de 1979, el sistema había concedido créditos por un total de 47.8 millones de dólares, del cual había sido desembolsado un 87%.

Las Aceptaciones Bancarias Latinoamericanas fueron lanzadas por primera vez al mercado de Nueva York en 1976. Este instrumento fue diseñado con el propósito de captar recursos extrarregionales para financiar las exportaciones latinoamericanas a corto y mediano plazo (máximo de 180 días). Hasta el momento no ha respondido a las expectativas, debido a una serie de factores que inhiben su funcionamiento, entre los cuales se destacan su poca liquidez, el alto valor unitario de los documentos (25 000 dólares), la poca promoción dada a los mismos y su mayor costo en comparación con otros medios de financiamiento que se abren a los exportadores.

El Banco Árabe-Latinoamericano (ARLABANK) es una entidad bancaria privada de reciente creación (1978), en la cual se han juntado capitales provenientes de los países árabes y latinoamericanos, y cuyas operaciones financieras se destinan primordialmente a proyectos de integración en la región latinoamericana.

En el área de la cooperación técnica entre instituciones bancarias y financieras funcionan la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo (ALIDE), la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN) y el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA). Tres de los cuatro esquemas de integración disponen además de organismos especializados en asuntos de cooperación y coordinación financiera y monetaria, a saber, la Comisión Asesora de Asuntos Monetarios y el Consejo de Política Financiera y Monetaria de la ALALC, el Consejo Asesor de Asuntos Monetarios del Acuerdo de Cartagena y el Consejo Monetario Centroamericano.

Finalmente, para completar este panorama de la cooperación financiera y económica en América Latina cabe referirse brevemente a cuatro propuestas de reciente fecha, tendientes a crear sendos nuevos sistemas en este campo. En el año 1975, la Secretaría de la CEPAL propuso el establecimiento de la denominada "Red de Seguridad Financiera para América Latina". Este sistema, que consistiría básicamente en un conjunto de compromisos crediticios, tendría como objetivo proveer financiamiento externo adicional de balance de pagos a los países de la región. En particular, perseguiría hacer graduales los ajustes que los países deficitarios deben efectuar, manteniendo en lo posible el dinamismo de su economía durante el proceso de ajuste. Los aportes de los países serían solamente exigibles cuando el país deficitario hubiese agotado las fuentes tradicionales de financiamiento de estos déficit. Inicialmente la propuesta suscitó bastante interés entre los países, lo que no es de extrañar considerando la situación financiera internacional de aquel momento; pero hasta la fecha no se ha logrado controlarla, probablemente debido al mayor grado de liquidez internacional que luego se fue imponiendo con rapidez.

En esta misma dirección apunta la idea lanzada en 1979 de crear un Fondo Monetario Latinoamericano, que iría posiblemente acompañado por un Banco Latinoamericano de Estabilización de Exportaciones. La propuesta parte de la base de que la región tiene, en principio, la capacidad para financiar con recursos propios los déficit que pueden surgir en los balances de pagos de los países miembros; podría abarcar además la creación de un medio de pago común, denominado el "Latino" que serviría para financiar el comercio interregional, liberando de este modo divisas para las compras fuera de la región.

Las condiciones del apoyo financiero que prestaría el Fondo Regional se ajustarían más a las realidades nacionales que la del Fondo Monetario Internacional. La discusión alrededor de esta última propuesta continúa, pero no existen en este momento indicaciones de que su materialización esté cerca.

Finalmente, en el seno de la Comisión Asesora de Asuntos Monetarios de la ALALC se generaron últimamente dos propuestas tendientes a contribuir efectivamente a la cooperación financiera entre los países latinoamericanos. Ambas propuestas se encuentran en la fase de proyectos y tienen por objetivo ampliar el Acuerdo de Santo Domingo. Una se refiere a la posibilidad de crear un segundo tramo de dicho Acuerdo, que consistiría en que los Bancos Centrales miembros aceptaran compromisos que servirían de garantía para facilitar la contratación de préstamos internacionales por parte de países miembros que necesiten apoyo para su balance de pagos. Ya se han señalado las condiciones que el país

/solicitante debería

solicitante debería cumplir antes que se pudieran autorizar estas garantías, y un convenio respecto de este nuevo mecanismo parece viable en el futuro próximo. La otra propuesta se refiere a un tercer tramo del Acuerdo de Santo Domingo, destinado a atender situaciones de iliquidez financiera que pudieran enfrentar países adherentes como consecuencia de desastres naturales. El Fondo se constituiría mediante aportes de los países miembros, que se establecerían en proporción a sus cuotas en el Fondo Monetario Internacional. Este proyecto ha recibido una muy buena acogida y continúan los preparativos para ponerlo en marcha. Un aspecto interesante de estas nuevas propuestas es que la adhesión a ambos mecanismos estaría abierta a todos los países latinoamericanos y del Caribe, sean o no miembros del Acuerdo de Santo Domingo.

### III. OTRAS MODALIDADES DE COOPERACION EN LA REGION

#### A. ANTECEDENTES

América Latina y el Caribe tienen una larga tradición de cooperación económica y técnica de carácter horizontal, la cual se ha llevado a cabo ya sea por los canales tradicionales de los acuerdos bilaterales, como por los más recientes y complejos convenios multilaterales, de integración o cooperación. Estos acuerdos han corrido suerte diversa: algunos se aplicaron a plenitud, otros tuvieron épocas de auge y de estancamiento o cayeron en desuso. Por otra parte, todos ellos sufrieron los efectos de las tendencias de aproximación o distanciamiento de la región al sistema económico internacional, que predominaron en épocas distintas. En algunas oportunidades los países latinoamericanos y del Caribe dieron prioridad a sus relaciones con países de fuera de la región y, en otras, trataron de dirigir mayores esfuerzos al intercambio intrazonal. En todo caso, a despecho de los cambios de orientación mencionados, las relaciones económicas externas de la mayoría de los países latinoamericanos se concentraron en sus vínculos con los países industrializados.

No obstante, a partir de la comprobación repetida de las grandes dificultades existentes para modificar la naturaleza y condiciones de su inserción en el sistema económico internacional y de sus relaciones con los países industrializados,<sup>12/</sup> las naciones en desarrollo han dirigido nuevamente su atención a las grandes potencialidades de la utilización apropiada de los recursos naturales, humanos, tecnológicos y financieros existentes en el Tercer Mundo. Así nació el concepto de la autosuficiencia colectiva, bajo cuyo amparo se ha iniciado una serie de acciones de cooperación económica y técnica.

Por esa razón, se ha considerado útil incluir en este documento algunos ejemplos de esas nuevas formas de relacionamiento entre países latinoamericanos y, en algunos casos, de países latinoamericanos con otros países en desarrollo, con el propósito de llamar la atención sobre las tendencias que, aunque en forma todavía débil, empiezan a insinuarse y que pueden alcanzar importancia mayor en el futuro.

Es necesario advertir que el ejercicio no es completo ni exhaustivo. Tiene más bien el carácter de un primer esfuerzo en esa dirección. De otro lado, tampoco sustituye el examen global de la integración y cooperación regionales, que es una de las fuentes principales de las relaciones económicas intralatinoamericanas, a las que se dedica el capítulo II de este documento.

#### B. COOPERACION GUBERNAMENTAL

Los gobiernos latinoamericanos han procurado, sistemáticamente, crear las condiciones que faciliten una creciente complementación de sus economías. Para ese objeto han suscrito numerosos convenios de cooperación y de integración económica, regional y subregional, que cubren la mayor parte de las formas posibles de cooperación y están orientados al establecimiento de la estructura jurídica, institucional y física de un nuevo y más amplio espacio económico, que debiera estimular

<sup>12/</sup> Ver CEPAL, Las relaciones económicas externas de América Latina en los años ochenta, E/CEPAL/G.1160, 5 de marzo de 1981.

el desarrollo económico y social de sus países, a través de una utilización más eficiente de los recursos naturales, tecnológicos, financieros y humanos disponibles en el continente. Impacientes ante las dificultades para el funcionamiento pleno de los mecanismos previstos y el lento avance de los esquemas globalizadores de la integración regional y subregional, los gobiernos continúan explorando formas directas y prácticas de cooperación. Periódicamente efectúan acciones que salen del marco convencional conocido y promueven acuerdos operativos de cooperación y complementación a nivel propiamente gubernamental o empresarial. A fin de ilustrar esas iniciativas se describen brevemente los convenios de cooperación económica Argentina-Uruguay y Brasil-Uruguay; el acuerdo sobre intercambios compensados de productos en la industria automotriz Argentina-Uruguay; el programa de cooperación energética de México y Venezuela; la negociación conjunta del Programa Automotor y las empresas conjuntas del Programa Metalmeccánico del Grupo Andino.

### 1. Convenios de cooperación económica 13/

En esta sección se presentan algunos antecedentes acerca de los respectivos acuerdos comerciales que en esta materia han firmado Argentina y Uruguay, y esta última nación con el Brasil. Se proporciona también información sobre el acuerdo de intercambio compensado del sector automotor suscrito entre la Argentina y el Uruguay. Se seleccionaron los citados casos para ilustrar un mecanismo para el relacionamiento de un país de mediano desarrollo económico relativo con otros dos de mucho mayor tamaño. Los indicadores que se incluyen a continuación basados en el informe de 1978 del BID sobre el Progreso Económico y Social de América Latina, muestran las diferencias entre los tres países.

<u>Indicador</u>	<u>Uruguay</u>	<u>Argentina</u>	<u>Brasil</u>
Población 1978 (est.)	2 852 000	26 389 000	116 393 100
PBI (millones de US\$ de 1976)	3 870.5	42 938.7	130 568.6
PBI (por habitante) US\$ de 1976	1 357.1	1 627.1	1 121.8
Tasa de crecimiento anual %:			
PBI total en 1960-1978	1.5	3.4	7.5
Comercio exterior total (en millones de US\$):			
Exportaciones 1978	660.0	6 350.0	12 659.0
Importaciones 1978	730.0	3 950.0	13.683.0

#### a) Convenio Argentino-Uruguayo de Cooperación Económica (CAUCE)

##### i) Contenido del Convenio

Suscrito en 1974, el Convenio de Cooperación Económica entre la República Oriental del Uruguay y la República Argentina fue ratificado por ambos países en junio de 1977, aun cuando empezó a operar a fines de mayo de 1975. Está fundamentado

13/ El material de esta sección ha sido extraído de partes del estudio inédito preparado para la CEPAL por el Consultor Rubén A. Cuelle, "Sistemas de cooperación en ALALC: los acuerdos bilaterales entre Argentina/Uruguay y Brasil/Uruguay", versión dactilografiada, 1980.



en la conveniencia de establecer un marco que fortalezca la integración entre ambos países y como un medio de ampliar las perspectivas de crecimiento económico y de consolidar sus respectivas economías. Por otra parte, ambas naciones confían que, por su intermedio, se estimule el desarrollo económico y el progreso social, ya que en su texto se programan acciones coordinadas y conjuntas en los campos del comercio, la industria y las inversiones reproductivas. Asimismo, en el preámbulo se expresa que la Argentina tomará en cuenta la condición uruguaya de país de menor desarrollo económico relativo.

Los objetivos que señala el Convenio tienen por finalidad intensificar y diversificar al máximo posible el comercio recíproco, logrando un aceptable equilibrio en el balance comercial, tanto en los aspectos cuantitativos como cualitativos; coordinar las actividades industriales de ambos países, propiciando mayor eficiencia de los sistemas productivos nacionales y el máximo aprovechamiento de las economías de escala; estimular las inversiones dirigidas a la utilización de ambos mercados y de la capacidad competitiva de los dos países en los mercados internacionales, y facilitar la creación y el funcionamiento de empresas binacionales.

El Convenio establece un programa de liberación basado en la eliminación de los gravámenes que afectan a las importaciones de los dos países y cuyo funcionamiento está regulado por las disposiciones de un Protocolo Adicional que establece las normas a las que deben ajustarse las operaciones. Tanto en la definición de los términos "gravámenes" y "restricciones" así como en las normas de origen de los productos, el Convenio se remite a los entendimientos alcanzados en la ALALC para tales cuestiones. Las partes podrán fijar para su intercambio, requisitos especiales de origen para aquellos productos no incluidos en el programa de liberación de la ALALC.

Los mecanismos que han de utilizarse para ejecutar el programa de liberación señalado por el Convenio son las concesiones arancelarias sin ningún tipo de gravamen y restricción; las concesiones arancelarias limitadas, esto es, concesiones estacionales, temporales, por cupos o mixtas, y las concesiones arancelarias destinadas al funcionamiento de empresas binacionales que no sean discriminatorias con respecto a empresas ya establecidas en el país en que se instalen.

La ejecución del programa se basará - dice el Convenio - "en una aceptable reciprocidad de resultados" atendiendo a la situación especial de Uruguay como país de menor desarrollo económico relativo.

Con respecto a la complementación de la producción, el Convenio enumera los instrumentos con que se la llevará a cabo: acuerdos de complementación por sectores industriales, acuerdos de complementación sectoriales, acuerdos de complementación multisectoriales, acuerdos de complementación industrial por proceso de transformación y acuerdos de inversiones destinados a fomentar la creación de empresas binacionales públicas o privadas.

También el Convenio fija los instrumentos para la coordinación de políticas:

- i) reuniones de trabajo semestrales entre los organismos de planificación;
- ii) creación de una oficina conjunta y permanente, con sede en Montevideo, para que canalice, asista e impulse la complementación industrial y la formación de empresas binacionales e identifique los bienes no producidos en ninguna de las dos

/partes, con

partes, con el propósito de encarar la producción en forma concertada; iii) armonización gradual, por las partes, de las disposiciones de importación así como de los gravámenes que se aplican, en relación al Convenio; iv) permanente actualización de las listas de restricciones de todo tipo registradas en la ALALC, y v) aliento a la compra de bienes de capital - cuando sea posible - en cada una de las partes, en condiciones de precio y calidad razonables.

En el Convenio, las partes le dedican un artículo a los problemas de infraestructura que incidan desfavorablemente en la integración, a efectos de emprender acciones conjuntas para solucionarlos. Los campos principales donde se ejercerán estas acciones son los de energía, transporte y comunicaciones, comprendiendo particularmente las medidas relativas a facilitar el tráfico fronterizo. Ello supone también acción conjunta ante organismos internacionales de crédito.

Para impulsar el proceso de integración económica y social se crea una Comisión Monitora del Convenio que, además de esta función, conocerá los diferendos que pudieran surgir de la aplicación del mismo y constituirá un medio suficiente para alcanzar sus propósitos.

Finalmente, un artículo del Convenio reafirma la adhesión de las partes a los objetivos de integración latinoamericana, asegurando que el mismo es un paso importante en esta idea, y agregando que su ejecución será conforme a las normas del Tratado de Montevideo y las consecuentes contenidas en la estructura jurídica de la ALALC.

La duración del Convenio se fijó en cinco años prorrogables automáticamente, y su denuncia podrá hacerse luego de finalizado el primer período; las concesiones regirán por cinco años más a partir de la fecha de la denuncia.

El Protocolo Adicional que define los términos del programa de liberación - modificado en septiembre de 1976 - exhibe los siguientes aspectos principales:

- 1) Excluye los productos agropecuarios;
- 2) Argentina eliminará totalmente los gravámenes y restricciones aplicables a las importaciones de productos uruguayos comprendidos en el programa a partir del 1º de enero de 1975;
- 3) Se exceptúan de la liberación total aquellos productos que puedan causar perjuicios a la actividad productiva argentina;
- 4) No pueden ser objeto de excepción los productos incluidos en la Lista Especial otorgada por Argentina a Uruguay en el marco de la ALALC, pero conservan las limitaciones de cupo establecidas o las ampliaciones que se establezcan;
- 5) Argentina mantendrá la liberación total de un producto incluido en el programa cuando su importación no exceda el 5% de la producción de ese producto registrada en el año anterior en dicho país;
- 6) Uruguay eliminará totalmente los gravámenes y restricciones aplicables a las importaciones de productos argentinos comprendidos en el programa, a partir del 1º de enero de 1976;
- 7) Se exceptúan de la liberación total aquellos productos que puedan causar perjuicios a la actividad productiva uruguaya;

/8) Cuando

8) Cuando se logre el equilibrio de las importaciones respectivas, la liberación total por parte de Uruguay se aplicará a importaciones de productos incluidos en el programa por un valor equivalente al de las importaciones argentinas de esos productos realizadas durante el año calendario anterior;

9) Los productos comprendidos en el programa serán consignados en sendas nóminas (cada parte la suya) y deberán ser aprobadas por la Comisión Monitora que se crea por el Convenio;

10) Cada parte podrá seleccionar los productos incluidos en el programa que se beneficiarán de las franquicias que otorga la otra parte.

#### ii) Funcionamiento del Convenio

Desde febrero de 1975 hasta el fin del año 1978, la Comisión Monitora del Convenio de Cooperación Económica se reunió en cinco oportunidades; en ese período adoptó 34 acuerdos, algunos de ellos fundamentales para el funcionamiento del Convenio, entre los que cabe citar los que se refieren a las pautas para la operatividad de la Oficina Conjunta Permanente, a los requisitos generales y especiales sobre origen, a las modificaciones introducidas al Protocolo Adicional, a la aprobación de las listas de productos incluidos en el programa de liberación del Convenio y a la fijación anual del valor de las importaciones procedentes de Argentina liberadas de gravámenes y restricciones, de acuerdo a los procedimientos que establece el Protocolo Adicional. En este punto debe señalarse que la Comisión Monitora modificó el criterio establecido en dicho Protocolo, estipulando que "la liberación de gravámenes y restricciones se aplicará anualmente a importaciones procedentes de la Argentina por un valor equivalente al 60% del crecimiento de las exportaciones uruguayas a la Argentina a través del Convenio de Cooperación Económica, operado en el penúltimo año con respecto al año anterior al mismo", en lugar de estar referida al año calendario anterior. Sobre este mismo aspecto se acordó que ningún producto de la lista desgravada importado por Uruguay excediera del 10% del total del cupo establecido como contrapartida.

Con respecto a los requisitos sobre origen, la Comisión Monitora estableció, en forma general, que se utilizarían las disposiciones vigentes en la ALALC, incluyendo las específicas que hubiera fijado la ALALC para productos que aparecen en el programa de liberación del Convenio, así como aquellos definidos en acuerdos de complementación del que participan ambos países. Por otra parte, se fijaron requisitos especiales, aplicados en orden prioritario, para una lista de productos, conforme a las reglas que siguen: "ser procesados en plantas industriales establecidas en Uruguay o Argentina con materias primas y/o insumos de ese origen. Cuando deba incluirse materia prima o insumo no producido por ninguno de ellos o hubiere desabastecimiento o si se producen, no se adapten al parque industrial instalado o a las tecnologías que se apliquen, la preferencia será para la zona o sólo en su defecto, de origen extrazonal. Cuando se trate de artefactos, máquinas o vehículos que incluyan motores de combustión interna o eléctricos, deberán - sin excepción - ser de origen uruguayo o argentino". Los productos a que se refiere este punto son vidrio, plásticos, partes o piezas metálicas, textiles y químicos.

Hasta fines de 1978 el Convenio funcionó de manera unilateral en favor del Uruguay. El número de productos incluidos por la Argentina en el programa de liberación fue de 804, otorgado en dos veces: la primera para el año 1975, de 504 productos, agregando 300 en el año 1976. Recién en 1979 comenzó a funcionar la

/contrapartida uruguaya

contrapartida uruguaya que, para ese año resultó de 214 rubros diferentes; según las disposiciones del Convenio, el monto de las desgravaciones otorgadas por este país a partir de enero del año de referencia se fijó en 9 200 000 dólares. En esa ocasión (V Reunión de la Comisión Monitora, a fines del año 1978), la Argentina incluyó 32 nuevos rubros, elevando a 836 el total de productos incluidos en el programa de liberación, y amplió cupos con respecto a 19 de los productos más dinámicos.

En los cuadros 24 a 30 se refleja el funcionamiento de los mecanismos propios del Convenio.

El cuadro 25 nos muestra el número total de partidas exportadas cada año en cifras fob comparadas con el estimativo de utilización óptima de los cupos asignados a los mismos.

Con la vigencia del Convenio, Uruguay exportó 200 productos que no tenían antecedentes en el comercio con la Argentina: uno en 1975, 23 en 1976, 135 en 1977 y 41 en 1978. El cuadro 26 señala estos hechos y los compara con la exportación total de 228 productos para el año 1978, con sus respectivos valores fob, en dólares, que corresponden a cada uno de los grupos.

El cuadro 27 señala los productos de mayor significación dentro de los exportados en virtud del Convenio.

Del listado de 54 productos que se encuentra en el cuadro I-1 - que en algunos casos abarcan varias partidas -, y que son los más significativos en las exportaciones del Uruguay en esos años a través del Convenio, 37 son totalmente nuevos como exportaciones y 14 ya registraban antecedentes de exportación en el período 1968-1974.

De los 54 productos indicados, 24 se exportaron todos los años, teniendo siete de ellos antecedentes de exportación previa al Convenio. Estos siete productos constituyeron el 22.70% del total de las exportaciones en virtud del Convenio en 1975, el 23.72% en 1976, el 15.3% en 1977 y el 13.6% en 1978. Al segundo año de vigencia del Convenio (1976), comenzó la exportación ininterrumpida de 12 productos más, de los cuales cuatro registran antecedentes de exportación anterior al Convenio.

De los productos que se exportan desde 1975 sólo dos registran valores ascendentes cada año. Uno de ellos (azulejos) tiene antecedentes de exportación previos al Convenio y el otro (papel de diversos tipos) no registra exportaciones en el período 1968-1974. De los productos cuya exportación se inició a través del Convenio en 1976, cinco muestran aumentos progresivos de sus valores, pero uno solo (compuesto de PVC) tenía antecedentes de exportación anterior al Convenio.

Los efectos del Convenio en el marco general de las exportaciones fob hacia la Argentina se observan en el cuadro 28.

Los saldos globales que resultan de las exportaciones e importaciones entre el Uruguay y la Argentina se presentan en el cuadro 29.

El número de productos exportados en virtud del Convenio en comparación con el número de productos totales exportados indica la participación de este mecanismo en las exportaciones uruguayas hacia la Argentina. (Véase el cuadro 30.) /Cuadro 24

Cuadro 24

URUGUAY: UTILIZACION DE LAS CONCESIONES OTORGADAS POR ARGENTINA

Año	Número de concesiones	Rubros exportados	Valor fob en dólares	Rubros exportados como porcentaje del total de concesiones
1975	504	80	10 982	15.87
1976	804	179	13 505	22.26
1977	804	186	15 425	23.13
1978	804	228	21 733	28.36

Fuente: Oficina Conjunta Permanente del Convenio.

Cuadro 25

URUGUAY: ESTIMACION DE LA UTILIZACION OPTIMA DE CUPOS

Año	Producto	Exportación real (dólares)	Nivel óptimo (dólares)	Porcentaje
1975	80	10 982	39 178	28.03
1976	179	13 505	70 112	19.26
1977	186	15 425	124 134	12.43
1978	228	21 733	114 359	19.00

Fuente: Oficina Conjunta Permanente del Convenio.

Cuadro 26

URUGUAY: EXPORTACIONES A LA ARGENTINA ANTES Y DESPUES DE LA VIGENCIA DEL CONVENIO

(Miles de dólares)

	Producto	Dólares	Porcentaje
<u>Productos sin antecedentes a/</u>			
Ya exportados en 1975	1	86.0	0.40
Ya exportados en 1976	23	1 160.1	5.38
Ya exportados en 1977	135	15 079.2	69.38
Exportaciones nuevas en 1978	41	1 423.9	6.55
<u>Total</u>	<u>200</u>	<u>17 758.2</u>	<u>81.71</u>
<u>Productos con antecedentes b/</u>			
Período 1968-1974	28	3 974.6	18.29
<u>Total</u>	<u>228</u>	<u>21 732.8</u>	<u>100.00</u>

Fuente: Oficina Conjunta Permanente del Convenio.

a/ No exportados a la Argentina antes del Convenio.

b/ Exportados a la Argentina en el período anterior al Convenio (1968-1974).

Cuadro 27

URUGUAY: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS EN VIRTUD DEL CONVENIO

(Miles de dólares)

Año	Número de productos	Valor que representan	Total de exportaciones en virtud del convenio	Porcentaje del total
1975	27	10 100	10 982	91.77
1976	37	12 200	13 505	90.37
1977	50	13 000	15 425	84.41
1978	54	19 900	21 733	91.57

Fuente: Oficina Conjunta Permanente del Convenio.

Cuadro 28

URUGUAY: EXPORTACIONES A LA ARGENTINA, TOTALES Y EN VIRTUD DEL CONVENIO

(Miles de dólares)

Año	Exportaciones totales	Exportaciones en virtud del convenio	Porcentaje
1968	2 885	-	-
1969	4 870	-	-
1970	6 359	-	-
1971	5 876	-	-
1972	4 124	-	-
1973	7 992	-	-
1974	31 044	-	-
1975	28 255	10 982	38.86
1976	25 141	13 505	53.72
1977	31 880	15 425	48.38
1978	38 244	21 733	56.83

Fuente: Banco de la República Oriental del Uruguay.

Cuadro 29

URUGUAY: CIFRAS GLOBALES DE COMERCIO CON LA REPUBLICA ARGENTINA

(Miles de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1968	2 885	15 329	-12 591
1969	4 870	20 838	-15 968
1970	6 359	28 451	-22 092
1971	5 876	31 927	-26 051
1972	4 124	27 490	-23 366
1973	7 992	61 829	-53 837
1974	31 044	71 247	-41 203
1975	28 255	46 654	-18 399
1976	25 141	65 526	-40 385
1977	31 880	82 586	-50 705
1978	38 244	87 758	-47 514

Fuente: Banco de la República Oriental del Uruguay.

Cuadro 30

URUGUAY: NUMERO DE PRODUCTOS EXPORTADOS A LA ARGENTINA, TOTALES Y POR CONVENIO

(Miles de dólares)

Año	Número de productos		Porcentaje
	Total	Por convenio	
1968	69	-	-
1969	109	-	-
1970	109	-	-
1971	91	-	-
1972	64	-	-
1973	62	-	-
1974	135	-	-
1975	203	80	39.41
1976	255	179	70.20
1977	269	186	69.14
1978	343	228	66.47

Fuente: Banco de la República Oriental del Uruguay.

/El análisis

El análisis de algunos de los cuadros e informaciones precedentes permite formular algunas apreciaciones sobre el funcionamiento del Convenio en los cuatro primeros años.

Así, por ejemplo, se observa un crecimiento constante en el número de productos exportado lo que indica una mayor utilización de las concesiones recibidas, que ha sido irregular si se considera año a año, pero que en el período de cuatro años casi se triplica (2.85). Hay también un aumento en la utilización total de los cupos asignados: nueve en 1975, 35 en 1976, 47 en 1977 y 52 en 1978. Por otra parte, el número de productos sin antecedentes de exportación anteriores al Convenio refleja cifras positivas y su participación porcentual en el total de productos exportados es cada vez más significativa. Asimismo, hay continuidad en el crecimiento de los montos totales exportados en virtud del Convenio.

Se puede concluir además que hay una serie de productos que se exportan por montos elevados y que no se exportaban en 1968-1974, como ácido dodecibenceno sulfúrico, detergentes en polvo, papeles de diversos tipos, hilados de lana, tejidos de lana, tejidos de algodón, prendas de vestir y ropa confeccionada, baldosas, alambres, tubos de imagen para televisores y juguetes. Por otro lado, se consolidan productos que se exportaban desde antes del Convenio, por ejemplo mantequilla, ftalatos, películas de polietileno, cámaras y cubiertas, tejidos sintéticos, azulejos, botellas, tubos sin costura.

Si bien éstos pueden considerarse aspectos auspiciosos de Convenio, cabe señalar también que hasta el año 1978 sólo se han utilizado efectivamente 228 concesiones sobre un total de 804 partidas, que existe falta de continuidad en las exportaciones de los distintos productos, que los crecimientos no son regulares ni constantes y que en algunos casos se notaron reducciones de importancia en la exportación de ciertos productos en el período 1975-1978.

Al examinar conjuntamente las cifras globales de comercio con saldos negativos para el balance comercial uruguayo, y los valores del intercambio en virtud del Convenio en comparación con las exportaciones totales a la Argentina, no surge de ellos que el Convenio, por lo menos hasta la fecha del examen, haya causado un aceptable equilibrio en el balance comercial; pero sí ha logrado alentar la diversificación de los productos exportados por Uruguay.

b) Protocolo de Expansión Comercial Uruguay-Brasil (PEC)

i) Contenido del Protocolo

El Protocolo de Expansión Comercial Uruguay-Brasil (PEC) se concibió como un instrumento inscrito en el espíritu de cooperación bilateral que emana de los términos del Tratado de Amistad, Cooperación y Comercio entre esos países, y se suscribió en la misma fecha y oportunidad que este último (12 de junio de 1975, en Rivera, Uruguay).

Con respecto al PEC, el Tratado que se menciona establece que: "El Uruguay y el Brasil empeñarán los máximos esfuerzos para lograr la progresiva ampliación y diversificación del intercambio comercial, mediante la utilización adecuada de las oportunidades que se presentaren. En ese sentido las Altas Partes Contratantes

/celebran, en



celebran, en esta fecha, un Protocolo de Expansión Comercial, adicional al presente Tratado, que especifica las normas y procedimientos a que se ajustarán las negociaciones respectivas las cuales se realizarán en el más breve plazo posible". "El Protocolo de Expansión Comercial, teniendo en cuenta la situación de menor desarrollo relativo del Uruguay, creará condiciones más favorables para un razonable equilibrio de resultados en el comercio bilateral."

El objetivo señalado se persigue en este Protocolo a través de un programa de liberación de productos originarios y procedentes de una parte cuyo ingreso al territorio de la otra parte se efectuará en las condiciones y términos que prevé el propio instrumento.

El programa de liberación abarca productos agroindustriales, que constarán para cada parte en un anexo I, y mercaderías clasificadas en los capítulos 25 a 98 de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas para la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (NABALALC), salvo las listas de excepciones indicadas por cada parte en un anexo II.

Dentro del programa de liberación se establece que, mediante negociación, las partes incluirán productos en el llamado régimen de desgravación, los que se incorporarán en listas que constituirán los anexos III y IV. Dichos productos, cuando sean originarios y procedentes de una parte, entrarán en el territorio de la otra parte libres de gravámenes y restricciones, salvo aquellos que fuesen acordados mediante negociación. Sin embargo, se pueden mantener gravámenes residuales que no excedan del 5% del valor cif o su equivalente específico.

Se prevé la posibilidad de que una parte limite las importaciones de cualquier producto incluido en el régimen de desgravación, a una cuota equivalente al 5% en cantidad o un valor de la producción similar nacional en el año inmediatamente anterior. Esa cuota puede ser fijada previamente, al incluirse un producto en el régimen de desgravación.

El margen de preferencia otorgado al incorporar un producto al régimen de desgravación no queda consolidado, pudiendo cada parte modificar el tratamiento a terceros países sin que por tal motivo deba otorgarse compensación.

El artículo 8º del Protocolo está dedicado a los aspectos referidos al equilibrio en el intercambio de los productos incluidos en el régimen de desgravación. Este objetivo se considera logrado cuando las exportaciones de una parte no exceden en más del 10% el valor de las exportaciones anuales de la otra. Si se diera una diferencia mayor, la parte favorecida deberá incluir en el régimen de desgravación productos que ofrezcan expectativas de comercio que puedan restablecer el equilibrio, y si el desequilibrio persistiera un año después, la parte afectada podrá suspender el tratamiento preferencial para un número de productos cuyos valores medios de importación, en los últimos tres años, totalicen la diferencia verificada. Una vez restablecido el equilibrio volverán a tener vigencia los tratamientos suspendidos.

Las cuestiones relativas a la ejecución del Protocolo son tratadas por la Comisión General de Coordinación instituida por el Tratado de Amistad, Cooperación y Comercio en su artículo III, la que puede delegar poderes, a esos efectos, en una Subcomisión de Expansión Comercial.

/Se prevé

Se prevé que los demás países miembros de la ALALC puedan participar en el Protocolo mediante condiciones de adhesión que se establecerán.

El Protocolo tendrá una duración de tres años, prorrogable en forma automática por plazos idénticos hasta el fin del período de transición previsto en el Tratado de Montevideo y sus Protocolos modificativos. La denuncia podrá producirse en cualquier momento, luego de transcurrido los tres primeros años. En tal caso, las concesiones otorgadas se mantendrán vigentes durante dos años después de la fecha de la comunicación formal de la denuncia.

En la estructura del PEC se encuentran dos documentos de elaboración posterior, pero que constituyen piezas fundamentales para el efectivo funcionamiento del instrumento principal: las normas complementarias y procedimientos para las negociaciones, y los requisitos generales de origen.

#### ii) Funcionamiento del Protocolo de Expansión Comercial

Tal como lo establece el párrafo 1º del artículo 9º del PEC, por el cual la Comisión General de Coordinación prevista en el artículo III del Tratado de Amistad, Cooperación y Comercio "..., podrá delegar a una Subcomisión de Expansión Comercial poderes para resolver cuestiones relativas a la ejecución de lo dispuesto en el presente Protocolo", en julio de 1976, en Brasilia, al tiempo que se procedió a la ratificación del PEC, se instituyó la mencionada Subcomisión, la que hasta la fecha se ha reunido en dos oportunidades, para tratar temas de interés común vinculados al Protocolo. La Subcomisión tiene su propio Reglamento.

Con respecto a los certificados de origen, las partes acordaron que los organismos competentes para su expedición serían la Confederación Nacional de Industrias de Brasil y la Cámara de Industrias de Uruguay.

La utilización de la cuota debe ser autorizada, según lo resuelto por las partes, para Uruguay por la Cámara de Industrias del Uruguay y para Brasil por la Cartera de Comercio Exterior (CACEX) del Banco de Brasil.

Con miras al equilibrio del intercambio, la Subcomisión incorporó una disposición estableciendo que, a los efectos de la evaluación, se tendrá en cuenta el valor de los materiales originarios efectivamente incorporados en la elaboración de los productos exportados, cuando dichos materiales no estuvieran incluidos en el régimen de desgravación. Esta decisión le permite a una parte computar para fines de equilibrio del intercambio aquellos insumos que importe de la otra parte, en cumplimiento de los requisitos específicos de origen que no estén incluidos en su lista de concesiones.

Para la elaboración de las listas de concesiones de ambas partes hubo dos instancias negociadoras formales, en julio de 1976 y mayo de 1978.

En lo que corresponde a las concesiones del Uruguay, figuran 135 otorgadas en la primera etapa, con gravámenes no mayores al 3% más el recargo del 7% vige te en ese momento, que se consideró no negociable, y 128 más convenidas en una segunda oportunidad, que permiten ingresar productos al Uruguay abonando únicamente el recargo mínimo del 10% considerado también no negociable. Si bien figuran en la

/lista uruguaya

lista uruguaya algunos productos de consumo final, en su mayor parte está constituida por bienes que Uruguay no produce, fundamentalmente insumos industriales y bienes de capital. En la lista del Uruguay no figuran productos a los que se les haya fijado requisitos específicos de origen, por lo que los mismos pueden ingresar en la medida en que cumplan con los requisitos generales de origen vigentes para el Protocolo. Sin embargo, en cualquier momento puede plantear su posición mediante los mecanismos ya descritos. En algunos productos de la lista de concesiones del Uruguay para los cuales se prevé producción nacional futura, se ha establecido que la concesión otorgada caducará cuando se comunique la existencia de producción similar nacional.

La lista de concesiones del Brasil fue elaborada en dos etapas; la primera de ellas comprendió alrededor de 540 productos y la segunda incorporó 64 productos más, incrementándose las cuotas o mejorando las condiciones de acceso de 59 productos. De lo expresado surge que la lista de concesiones del Brasil consta de 604 productos en total. La estructura final de esa lista se resume así: 243 productos nuevos; 143 productos que ya figuraban en la Lista de Concesiones no Extensivas; 201 productos que constaban en la lista nacional del Brasil, pero en condiciones de acceso no viables para el Uruguay, y 17 productos que figuraban en otros regímenes.

Los productos incorporados al PEC pueden ingresar al territorio brasileño, en los volúmenes establecidos, pagando derechos de importación inferiores al 4%, siempre que cumplan los requisitos de origen pactados así como otras condiciones específicas, entre las que se señala la veda de despacho aduanero en las reparticiones fiscales de la Región Sur (Paraná, Santa Catarina y Río Grande), que se estableció para algunos productos en forma parcial o total. Se ha calculado que el primer grupo de productos significa para Uruguay un valor potencial estimado en unos 90 millones de dólares; los incorporados en la segunda etapa alrededor de 14 millones más. Teniendo en cuenta las modificaciones que en dicha etapa se introdujeron respecto a 604 productos, el valor potencial estimado alcanza a 120 millones de dólares.

Antes de presentar algunas cifras referentes al intercambio uruguayo-brasileño a través del Protocolo de Expansión Comercial (véanse los cuadros 31 y 32) debe señalarse que en 1976 sólo fue aprovechable el último trimestre, en razón de la tardía vigencia de las respectivas listas de concesiones.

El incremento de la utilización del PEC para ambas partes entre los años 1977 y 1978, en relación con los totales del intercambio, se ha mantenido en porcentajes similares: 1.3% para Uruguay y 1.4% para Brasil.

En el cuadro 33 se observa el dinamismo de las exportaciones uruguayas al Brasil a través de todas sus vías de comercialización, desde un año antes de comenzar las efectuadas con arreglo al PEC.

Se advierte en el cuadro 33 cómo el comercio en virtud del PEC va sustituyendo al realizado a través de las listas especiales otorgadas por Brasil al Uruguay dentro de los mecanismos de la ALAIC, aun cuando debe mencionarse que sumado el realizado por ambas vías, en el período que se analiza, duplican con exceso las

Cuadro 31

URUGUAY: EXPORTACIONES AL BRASIL, INCLUIDAS AQUELLAS EFECTUADAS EN VIRTUD DEL PROTOCOLO DE EXPANSION COMERCIAL (PEC)  
(Miles de dólares)

Año	Total	En virtud del PEC	Porcentaje
1976	67 544.0	3 100.0	4.6
1977	95 222.5	21 705.8	22.8
1978	127 505.0	30 776.5	24.1

Fuente: Estadísticas del Banco de la República del Uruguay.

Cuadro 32

URUGUAY: IMPORTACIONES DESDE BRASIL INCLUIDAS AQUELLAS EFECTUADAS EN VIRTUD DEL PROTOCOLO DE EXPANSION COMERCIAL (PEC)  
(Miles de dólares)

Año	Total	En virtud del PEC	Porcentaje
1976	90 327.5	1 800.0	2.0
1977	94 158.4	9 117.0	9.7
1978	85 130.0	9 480.0	11.1

Fuente: Estadísticas del Banco de la República del Uruguay.

Cuadro 33

URUGUAY: EXPORTACIONES AL BRASIL, SEGUN EL REGIMEN APLICADO  
(Miles de dólares)

	Lista nacional	Lista especial	Acuerdos de complementación	PEC	Otros regímenes	Total
1975						
Total	46 354.00	14 078.50	667.10		3 974.40	65 074.00
Porcentaje	71.23	21.63	1.03		6.11	100.00
1976						
Total	50 409.10	11 708.60	519.70	3 095.50	1 723.00	67 544.90
Porcentaje	74.73	17.45	0.77	4.58	2.57	100.00
1977						
Total	63 999.00	7 975.80	-	21 705.80	1 528.50	99 209.40
Porcentaje	67.22	8.37	-	22.80	1.61	100.00
1978						
Total	85 408.40	5 123.80	11.50	30 766.60	6 184.70	127 505.00
Porcentaje	66.99	4.02	0.00	24.14	4.85	100.00

Fuente: Banco de la República del Uruguay.

cifras del comercio exportador uruguayo. Cabe tener en cuenta al respecto la suspensión de ciertas concesiones otorgadas por Brasil en lista especial, que pasan al PEC mientras éste se mantenga en vigor, y la diversificación de los productos incluidos en las listas originadas en el Protocolo.

Por otra parte, si se integran los porcentajes correspondientes a las listas especiales y al PEC y se relacionan con el total de exportaciones del Uruguay al Brasil en virtud de diferentes arreglos, el incremento no llega a un 10% en el período de funcionamiento del PEC, y apenas lo sobrepasa si se incluyen los porcentajes del año 1975 referidos al año 1977, que es el sumando porcentual más alto.

El número de concesiones utilizadas por ambos países de las listas que recíprocamente se otorgaron según el PEC, están resumidas en el cuadro 34.

Si bien el valor de las exportaciones uruguayas en virtud del PEC aumentó en el período 1976/1978, el número de concesiones afectadas por tales exportaciones disminuyó en el mismo período. Asimismo, se redujo el porcentaje de utilización de las concesiones con respecto al número de ellas, y pese al aumento que registró el Brasil en la utilización de las concesiones otorgadas por el Uruguay, éste tampoco creció de un año al otro en la proporción en que se elevaron aquéllas.

El cuadro 35 completa la muestra de número de productos exportados por el Uruguay.

Los cuadros I-2 a I-5 proporcionan información ilustrativa sobre los productos exportados por Uruguay en virtud del PEC y de otros regímenes, con o sin antecedentes de exportaciones anteriores al Protocolo y por montos de significación.

De 29 rubros sin exportaciones previas al Protocolo que sobrepasan los 100 000 dólares en ventas al exterior (véase el cuadro I-2), sólo tres lo hicieron durante todo el período examinado (ácidos benceno-sulfónicos, botellas y frascos de vidrio y perfiles de aluminio), constituyendo el 26.9% del total exportado en virtud del PEC en 1976. Los 18 rubros exportados en 1977 significaron el 26.8% de la exportación total con arreglo al PEC, y los 25 exportados en 1978 representaron 36.4% de ella.

Por otra parte, de los 28 rubros que se exportaron en 1976 en virtud del PEC y que habían registrado exportaciones previas al Protocolo, seis de ellos alcanzaron un valor de 1.6 millones de dólares, lo que significó el 51.4% del total de las exportaciones realizadas con arreglo al PEC en el año. Los 25 rubros que se exportaron en 1977 significaron 12.8 millones de dólares (58% del total para dicho año) y los 16.9 millones originados por los 26 rubros exportados en 1978 sobre un total de 30.7 millones de dólares vendidos al exterior en virtud del PEC representan un porcentaje del 54.9%. (Véase el cuadro I-3.)

Cuadro 34

URUGUAY Y BRASIL: UTILIZACION DE LAS CONCESIONES OTORGADAS<sup>a/</sup>

	Año	Total productos	Utilizados	Porcentaje
Otorgadas por Uruguay	1977	135	65	45.19
	1978	263	93	35.95
Otorgadas por Brasil	1977 <sup>b/</sup>	540	166	30.74
	1978 <sup>c/</sup>	604	160	28.49

Fuente: Dirección General de Comercio Exterior del Uruguay.

<sup>a/</sup> No se computa el año 1976 por su escasa incidencia.

<sup>b/</sup> De los 166 productos exportados por el Uruguay, 23 lo fueron con arreglo a más de un régimen.

<sup>c/</sup> De los 160 productos exportados por el Uruguay, 16 lo fueron con arreglo a más de un régimen.

Cuadro 35

URUGUAY: NUMERO DE PRODUCTOS EXPORTADOS AL BRASIL

Año	Total de productos	En virtud del PEC	Porcentaje
1975	142	-	-
1976	181	52	28.7
1977	256	166	64.8
1978	254	160	62.9

Fuente: Dirección General de Comercio Exterior del Uruguay.

/Lo anteriormente

Lo anteriormente expuesto confirma que en el período 1976/1978, los productos con exportaciones previas al Protocolo constituían más del 50% del total de las exportaciones realizadas con arreglo al PEC. También, si a esto se agregan los rubros sin antecedentes de exportaciones, se comprueba que 57 rubros negociados dentro del PEC y que Uruguay exporta por más de 100 000 dólares configuran el 78.3%, 85.8% y el 91.3% del total exportado en virtud del Protocolo durante los años 1976, 1977 y 1978, respectivamente.

Es muy corta la lista de los productos que, exportados por Uruguay con arreglo al PEC, han superado el medio millón de dólares para el año 1978: sólo ocho rubros. El cuadro I-4 muestra cuáles son esos productos, los antecedentes inmediatos de exportaciones en virtud de éste u otro instrumento de comercialización, así como algunos detalles y condiciones resultantes de la negociación del producto.

En el cuadro I-5 se anota la lista de 27 productos que Uruguay importa del Brasil a través de los mecanismos del PEC, por cifras que superan en cada caso los 50 000 dólares y que corresponden en 1977 al 95.5% del total del valor importado, y en 1978, al 87.7% de ese total.

Cabe señalar que el equilibrio del intercambio, uno de los objetivos del Protocolo, está afectado en favor del Uruguay en los años 1977 (42%) y 1978 (30.8%), considerándose como óptima una diferencia del 10%.

Sin embargo, cabe destacar al respecto que: el PEC es un instrumento más entre los que integran el Tratado de Amistad, Cooperación y Comercio, existiendo otros que han promovido las exportaciones del Brasil al Uruguay, como las líneas de crédito para adquisición de bienes de capital y la construcción de la Represa del Palmar; la influencia que en el resultado favorable al Uruguay tuvieron algunas exportaciones de este último país ha derivado de situaciones coyunturales de desabastecimiento brasileño; la situación del Uruguay, contemplada en el tratado de referencia, es la de un país de menor desarrollo económico relativo.

c) Acuerdo sobre intercambios compensados de productos del sector de la Industria Automotriz Argentina-Uruguay

i) Contenido del Acuerdo

El Acuerdo, fundado en las respectivas legislaciones en materia de intercambios compensados del sector, fue formalizado por los gobiernos de Argentina y Uruguay mediante Notas Reversales en febrero de 1971.

La definición del sector de la industria automotriz y los productos que la comprenden - partes, piezas, conjuntos y subconjuntos -, es la establecida para los tipos de vehículos que señalan los decretos de ambos gobiernos en esta materia, con ciertas excepciones acordadas por las partes.

El sistema empleado para incrementar el intercambio comercial recíproco se inicia con el mutuo otorgamiento de desgravaciones, que Uruguay deberá llevar a cabo mediante el siguiente programa: año 1971, 45%; año 1972, 60%; año 1973, 80%; año 1974 y siguientes, el mínimo recargo autorizado por la legislación

/vigente. En

vigente. En cuanto a Argentina, ésta aplicará el mínimo recargo autorizado legalmente, sin perjuicio de que podrá fijar ese mínimo en 10%.

Las desgravaciones que otorga Uruguay sólo pueden exigírsele si Argentina adquiere productos del sector automotor de origen uruguayo, con destino al equipo original de vehículos, por un volumen mínimo al equivalente a los porcentajes de las desgravaciones. Dichos porcentajes miden los valores fcb de las exportaciones uruguayas en relación con los valores fob de las exportaciones argentinas. El Acuerdo prevé soluciones para los casos en que no se cumpla en el año con los niveles de compensación, sea por exceso o por falta. Los saldos no compensados, según la legislación de ambos países, quedan cancelados al vencer los plazos respectivos y, por tanto, no podrán existir saldos acumulables. El tratamiento del saldo no compensado será el que establezca la legislación de cada gobierno.

Para calcular el porcentaje de importación permitido, Argentina considera como productos nacionales aquellos originarios de la industria automotriz uruguaya que se importan bajo el régimen del Acuerdo. En el intercambio de los productos a través del Acuerdo no se exigirá el cumplimiento de los niveles de precios internacionales.

A los efectos de valorar el intercambio y computar las compensaciones, el Acuerdo propugna un sistema común en base a aforos; mientras éste no se acuerde, cada país aplicará su propio sistema de aforo.

En relación con los requisitos de origen, el Acuerdo establece que los productos intercambiados serán originarios del país exportador, donde deberán cumplirse los procesos tecnológicos necesarios para adquirir su forma final, excluyendo los procesos de simple montaje de componentes extrazonales. Las excepciones - por acuerdo de los gobiernos - podrán alcanzar a productos nuevos cuya fabricación pueda quedar reservada a cualquiera de los dos países, entendiendo por producto nuevo el que no se produce en ninguno de ellos y los modelos nuevos de productos que se elaboren a la fecha del Acuerdo en cualquiera de los dos países.

El Acuerdo deja librado a consideración posterior las franquicias para ingreso de repuestos o elementos de reposición que correspondan a los modelos de automotores objeto del intercambio.

En cuanto a normas de calidad, el Acuerdo señala que deberán cumplirse aquellas aplicables a la industria automotriz.

Asimismo, dispone tratamientos preferenciales a empresas y empresarios de un país en el otro, en los aspectos fiscales y crediticios - no menos favorable que los acordados a los nacionales -, y les otorga el beneficio de las disposiciones promocionales relativas al sector automotor.

El Acuerdo contiene un párrafo que concreta la reserva de mercado; y las partes se comprometen a que el abastecimiento de sus respectivos mercados de vehículos, cuyos componentes se inciuyen en el Acuerdo, se realice con arreglo a las respectivas legislaciones reguladoras del sector.

/Con respecto



Con respecto a las licitaciones que realicen organismos estatales o paraestatales, los gobiernos se comprometen a respetar los márgenes de preferencia resultantes del Acuerdo.

Las partes también acordaron adoptar las medidas necesarias para facilitar la exportación e importación temporal de moldes, matrices y elementos de producción necesarios para fabricar las partes y piezas objeto del intercambio. Este compromiso alcanza a las muestras, ya sea como piezas finales o en elaboración intermedia.

Finalmente, por el Acuerdo se crea una Comisión Mixta, con la función de asegurar su aplicación concreta y eficaz mediante la adopción de medidas adecuadas a tal fin.

#### ii) Funcionamiento del Acuerdo

Este Acuerdo interesó fundamentalmente a Uruguay, que deseaba desarrollar el sector automotor y dar fortaleza a su incipiente estructura industrial. En el año anterior a su firma se habían dictado las disposiciones que regirían su funcionamiento y en las que la compensación en materia de exportaciones constituía uno de los resortes fundamentales para su expansión. Al mismo tiempo, el Acuerdo promovía, con sus incentivos, la complementación industrial del sector automotor.

Si bien el canal principal del intercambio está constituido por el Acuerdo, también se usan otras vías, dentro y fuera de las listas negociadas en la ALALC, o por la mera evolución de la legislación en la materia.

Debe consignarse que en ningún momento llegó a instalarse la Comisión Mixta creada por el Acuerdo y destinada a asegurar su aplicación correcta y eficaz. Pese a ello, el mecanismo alcanzó los objetivos previstos por las partes, como factor de complementación industrial y de incremento del intercambio. La sucesiva legislación uruguaya en la materia fue superando en ciertos aspectos el propio contenido del Acuerdo y canalizando la comercialización de los productos a través de nuevos mecanismos, aun cuando aquél todavía está vigente y continúa siendo el marco comercial más importante con la Argentina.

A título informativo hay que señalar que desde 1977 la legislación uruguaya en materia de intercambio compensado exigía que el valor de las exportaciones (partes, piezas, conjuntos y subconjuntos) superara a las importaciones de unidades desarmadas ("kits") en una proporción de 105 dólares a 100 dólares; para las partes elaboradas internamente y destinadas al exterior, cada armador debía asegurar un valor nacional agregado mínimo del 50%.

En abril de 1980, el gobierno del Uruguay dictó disposiciones que introdujeron variantes sensibles en materia de intercambio compensado para los programas de exportaciones compensatorias, estableciendo escalas descendentes para las diversas categorías de vehículos automotores que las integran, y acordando además para aquellos vehículos cuya importación se autorice una compensación mínima que comienza en cero para 1980 y llega al 30% en 1983.

El cuadro 36 muestra el total de las exportaciones uruguayas de este sector industrial, comparándolo con el que corresponde a la Argentina en el marco de las exportaciones compensatorias.

El cuadro 36 permite apreciar el incremento importante de las exportaciones totales del Uruguay a través del régimen, tal como estuvo siendo incentivado por las autoridades. Del año 1975 al 1979 el aumento fue de más de cinco veces. En cambio, en el mismo período las exportaciones a la Argentina se mantuvieron estabilizadas, lo que se reflejó en una menor participación de ellas en el total de las exportaciones uruguayas. Esto es razonable, si se tiene en cuenta las diversas partes, piezas, conjuntos y subconjuntos que deben integrar los programas compensatorios de exportación uruguayos y que encuentran otros mercados de significación cada vez mayores como Alemania, Brasil, Ecuador, Estados Unidos, Chile y Paraguay, para nombrar los más prominentes en 1979.

En el cuadro 37 se comprueba que la exportación del sector automotor fue en promedio un poco más de un tercio del total de la exportación no tradicional uruguaya a la Argentina en el período 1974-1978. Esto es importante, ya que en el período señalado la importación argentina de productos no tradicionales uruguayos apenas alcanzó un promedio aproximado de 12% del total de productos no tradicionales que exporta el Uruguay.

Entre los productos de mayor significación que exporta el Uruguay a la Argentina y que sobrepasan un millón de dólares se señalan a manera de ejemplo, durante el año 1979, los siguientes: automóviles completos (1 282); baterías (1 395); carrocerías sobre ruedas (6 125); cubiertas (1 180); embragues de disco (2 047) y parabrisas (1 482). Por este régimen se exportaron a la Argentina durante el período 1978-1979 unos 44 productos relacionados con la industria automotriz.

Por su lado, Uruguay importó de la Argentina productos para el área automotriz por valor de 11 909 000 dólares en 1977 y de 11 600 000 dólares en 1978, lo que significa que constituyeron el 14.42% y el 13.52% respectivamente, de las importaciones totales realizadas desde ese país.

d) Conclusiones sobre los casos de cooperación económica Argentina-Uruguay y Brasil-Uruguay, y en el sector automotor Argentina-Uruguay

Con respecto al Convenio Argentino-Uruguayo de Cooperación Económica (CAUCE), si bien las cifras muestran aumentos en favor del Uruguay, no fueron suficientes para disminuir el déficit del balance comercial que, por el contrario, sigue aumentando. Por otra parte, se ha logrado una diversificación de los productos exportados, lo cual es indudablemente favorable. Se considera que el intercambio a través del CAUCE ha sido una buena experiencia para el empresario uruguayo, pero que éste ingresa al mercado con productos que deben enfrentar la competencia, y que están sujetos a un límite en su volumen exportable si esa competencia afecta a industrias locales. Es difícil entonces lograr que la industria uruguaya de exportación, mediante el solo estímulo del Convenio, genere corrientes importantes y estables de comercio. El Convenio ha constituido más bien un incentivo para iniciar la movilización de fuerzas exportadoras, que de otro modo tal vez no habrían actuado.

Cuadro 36

URUGUAY: EXPORTACIONES DEL SECTOR AUTOMOTRIZ

(Dólares)

	Exportaciones totales	Exportaciones a la la Argentina	Porcen- taje
1972	4 177 000	1 329 000	33.37
1973	4 690 000	4 290 000	91.47
1974	7 405 000	6 693 000	90.38
1975	12 064 000	9 342 000	77.43
1976	14 476 000	9 953 000	68.75
1977	25 427 000	9 660 000	37.99
1978	29 995 000	10 751 000	35.84
1979	63 906 000	22 356 000	34.98

Fuente: Asociación Nacional de Armadores de Vehículos Automotores (ANAVA), y Banco de la República del Uruguay.

Cuadro 37

URUGUAY: PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN EL TOTAL DE LAS  
EXPORTACIONES NO TRADICIONALES URUGUAYAS A LA ARGENTINA

(Dólares)

	Exportaciones no tradi- cionales totales a la Argentina	Exportaciones de la in- dustria automotriz a la Argentina	Porcen- taje
1974	17 318 000	6 693 000	38.64
1975	28 254 000	9 342 000	33.06
1976	25 141 000	9 953 000	39.58
1977	31 789 000	9 660 000	30.38
1978	38 180 000	10 751 000	28.16

Fuente: Datos extraídos del presente trabajo.

/En cuanto

En cuanto al Protocolo de Expansión Comercial Brasil-Uruguay (PEC), ciertas consideraciones formuladas sobre el CAUCE son también válidas para este instrumento. Sin embargo, con el PEC se registran fenómenos diferentes en algunos aspectos, los cuales han sido señalados en la sección respectiva. En primer término, las exportaciones del Uruguay al Brasil alcanzan valores significativos y su balance comercial es superavitario. Ello se debe principalmente a que han comenzado a ingresar al mercado brasileño nuevos productos uruguayos, y ha aumentado el ingreso de otros cuyas condiciones de acceso fueron mejoradas. También se observa que el PEC se ha enriquecido con los productos que antes formaban parte de la lista especial del Brasil para Uruguay, y que evidentemente se ha producido una sustitución favorable a los intereses uruguayos, porque las condiciones han mejorado. Sin embargo, Brasil ha mostrado afán proteccionista al aumentar los cupos de algunos productos - importantes en valor -, pero cuantificando los ingresos por diferentes aduanas, lo que establece variación en los fletes y por lo tanto disminuye la capacidad competitiva del producto en cuestión. Asimismo, las exigencias relativas al origen consignadas en el Protocolo en muchos casos eliminan la posibilidad de optar entre insumos; éstos quedan generalmente limitados a los que puedan proporcionar las partes, lo que de por sí desfavorece al comercio uruguayo.

Como se indicó, en estos últimos años el balance comercial ha sido netamente favorable a Uruguay. Incluso el volumen es tal que Brasil podría hacer uso de los mecanismos del Protocolo para alcanzar los ajustes que aquél prevé.

El hecho anotado antes de que la utilización de las concesiones en número y valor está muy distante de la potencial, tanto en el caso del CAUCE como en el del PEC, trae consigo la posibilidad de un aumento considerable de las exportaciones uruguayas en cuanto las partes se avengan a estabilizar el movimiento de los diferentes productos que integran las listas de concesiones sin antecedentes previos, es decir, sin comercio antes de los respectivos convenios.

El Acuerdo sobre intercambios compensados de productos de la industria automotriz, firmado entre Argentina y Uruguay, permitió al sector uruguayo no sólo afianzarse sino expandirse sin pausa. Los antecedentes que aparecen en la sección pertinente, muestran una alta participación de los productos de la industria automotriz en el intercambio comercial entre ambos países. Si bien conspira contra el desarrollo de esa industria la necesidad de diversificar las líneas de productos, a fin de alcanzar los porcentajes de intercambios, al mismo tiempo que se ha visto favorecida por la aparición de nuevos mercados y uno de ellos, el brasileño, aun cuando no existe ningún acuerdo que lo regule, resulta para ciertos productos de muy particular importancia. Por tanto, es posible considerar que este Acuerdo ha funcionado en concordancia con las expectativas de las partes, fundamentalmente en lo que a Uruguay se refiere, creando una rama de la industria con expansión más allá de los límites impuestos por el mercado interno y con una amplia repercusión tecnológica y social.

No cabe duda que desde el punto de vista uruguayo, con una capacidad negociadora restringida y con un mercado reducido, tipos de relaciones como las descritas lo benefician en el corto y mediano plazo y abren perspectivas interesantes a la exploración de fórmulas de vinculación semejantes con otros países de la región.

## 2. Programa de cooperación energética

Los países exportadores de petróleo, especialmente Venezuela, siempre expresaron su interés por establecer mecanismos de colaboración que contribuyeran a disminuir la incidencia de las importaciones de energía en la economía de los países de menor desarrollo, sin afectar los precios internacionales del petróleo. En ese orden de ideas, Venezuela suscribió, a partir de 1975, acuerdos bilaterales con algunos países centroamericanos y del Caribe, formalizados entre Bancos Centrales, en virtud de los cuales el vendedor cobraba precios de mercado, pero en realidad recibía siete dólares por barril de crudo y depositaba la diferencia en el Banco Central del país comprador. Esos depósitos servían para fortalecer el balance de pagos del país comprador y podían convertirse en préstamos de desarrollo en condiciones promocionales.

A partir de 1979 se consideró la posibilidad de transformar esos acuerdos bilaterales en un mecanismo multilateral más estable, con la participación de otros países exportadores de petróleo. La favorable disposición de México facilitó la suscripción en San José de Costa Rica, el 3 de agosto de 1980, del Programa de Cooperación Energética para Países de Centroamérica y del Caribe, cuyo propósito esencial es, según lo expresa el preámbulo, "llevar a cabo conjuntamente acciones y medidas concretas de carácter regional que contribuyan a seguir aliviando las necesidades apremiantes de países importadores netos de hidrocarburos de Centroamérica y el Caribe". En virtud de ese Programa, Venezuela y México se proponen atender, por partes iguales, el consumo interno neto de petróleo importado de los países centroamericanos y del Caribe, para cuyo fin destinan hasta un total de 160 000 barriles diarios y expresan su voluntad de contribuir al financiamiento oficial correspondiente. Los suministros se sujetarán por las políticas y prácticas comerciales de cada uno y se efectuarán con arreglo a contratos bilaterales, suscritos por Venezuela y México con los gobiernos de los países beneficiarios del Programa.

En virtud de la disposición más importante del Programa, Venezuela y México se comprometen a conceder créditos a los países beneficiarios por el 30% de sus costos de importación de petróleo (la llamada factura petrolera), con un plazo de cinco años y una tasa de interés del 4%. Estos créditos pueden destinarse a proyectos prioritarios de desarrollo económico, en cuyo caso admitirán plazos de hasta veinte años con una tasa de interés anual del 2%; se otorgarán a través de acuerdos bilaterales, entre el país receptor y Venezuela o México, en los cuales se establecerá el procedimiento para identificar los proyectos de desarrollo que se beneficiarán de los préstamos de fomento de mayor plazo y menor tasa de interés.

Se ha considerado inicialmente para el Programa un año de duración. En ese lapso se atenderá el consumo neto importado de aproximadamente 160 000 barriles diarios, lo que significa que el financiamiento que aportarán México y Venezuela podrá alcanzar a algunos 460 millones de dólares. La intención de ambos países es incorporar en el sistema a los restantes países compradores, y a Trinidad y Tabago como proveedor, de manera que tenga cobertura general en el área.

/El Programa

El Programa descrito muestra una faceta de las amplias posibilidades de cooperación y complementación que se pueden poner en práctica, sobre la base de la voluntad política. Sin duda, este mecanismo puede, en el futuro, contribuir a resolver problemas semejantes en otros países igualmente afectados por sus importaciones de hidrocarburos, pero su importancia deriva, sobre todo, de su valor como ejemplo para explorar formas nuevas de cooperación, en otros sectores y entre otros países.

### 3. Promoción gubernamental de empresas conjuntas

Los gobiernos de los países latinoamericanos no se han limitado a suscribir convenios bilaterales o multilaterales de cooperación. En un número creciente de casos, han programado y llevado a la práctica acciones concretas, a través de reparticiones del Poder Ejecutivo o de sus empresas públicas. Los ejemplos de estas acciones son numerosos y no es del caso enumerarlos sistemáticamente, no obstante lo cual parece útil señalar algunos casos particulares.

#### a) Programa del sector automotor del Grupo Andino

El programa sectorial de desarrollo de la industria automotriz del Grupo Andino, aprobado mediante la decisión 120, ha generado ciertas acciones posteriores de cooperación que es conveniente reseñar. Como es sabido, ese Programa se aprobó en septiembre de 1977, con el propósito de desarrollar en forma ordenada la industria automotriz dentro de niveles aceptables de eficiencia, aprovechando la nueva dimensión del mercado ampliado y permitiendo la especialización progresiva de los Países miembros en la producción de componentes, partes y piezas, y una reducción significativa en el número de marcas y modelos que se fabrican en la subregión. Con ese objeto, en el conjunto de los varios mecanismos previstos, se incluyeron disposiciones sobre convenios de ensamblaje, coproducción y complementación, buscando aminorar la alta incidencia del transporte en el costo de los vehículos subregionales, en el primer caso; hacer posible una mayor concentración y mayores volúmenes en la fabricación de ciertos componentes, en el segundo, y para promover una mayor especialización en la producción de ciertas partes y piezas, en el tercer caso.

Las negociaciones de los países andinos con las empresas transnacionales del sector se realizan en el marco de unas condiciones iniciales previamente definidas por todos los gobiernos en la Comisión del Acuerdo de Cartagena, que no pueden ser modificadas unilateralmente. En efecto, los programas sectoriales reglamentan el desarrollo de un área productiva determinada y establecen la localización de las principales actividades fabriles, a través del sistema de asignación por país. Esas normas son complementadas por las disposiciones explícitas del Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros, relacionadas con las condiciones de ingreso y operación de empresas e inversionistas extranjeros en los países del Acuerdo de Cartagena.

En ese marco, Venezuela y Ecuador resolvieron negociar en forma conjunta con las empresas transnacionales que ocuparon los primeros puestos en las licitaciones que cada país había efectuado por separado. La razón básica de ambos gobiernos para tomar la decisión de negociar en forma conjunta fue la necesidad de seleccionar una sola marca para la asignación de camiones de 3 a 4.6 toneladas

de peso bruto vehicular y, de esa manera, eliminar potenciales conflictos entre ambos países. En efecto, ese tipo de camiones, asignado a Ecuador, debía incorporar los motores a gasolina producidos por Venezuela. Si cada uno proseguía con el proceso nacional de adjudicación, ninguno de los países hubiera aceptado depender de la decisión unilateral del otro, lo cual presentaría problemas de difícil solución, agravados por la presión de las empresas beneficiadas en la licitación.

La negociación conjunta de ambos gobiernos con las empresas transnacionales fabricantes de vehículos es un hecho significativo y novedoso, que demuestra las ventajas prácticas que pueden derivarse de la utilización coordinada de su poder de negociación. Venezuela y Ecuador prepararon nuevas bases de negociación que presentaban condiciones más exigentes y que hacían extensivas al otro las ventajas que cada uno había obtenido en sus licitaciones nacionales. El resultado fue satisfactorio, ya que el Ecuador se benefició de la cláusula negociada originalmente por Venezuela, que establecía que no se pagarán regalías por licencias y tecnología y, por otra parte, se aplicó la negociación ecuatoriana original, en virtud de la cual las empresas beneficiarias se comprometían a exportar a terceros países, fuera del Grupo Andino, un volumen importante de componentes fabricados en ambos países. Además, se acordó que el incumplimiento de la empresa en un país se consideraría automáticamente como incumplimiento en el otro, para los efectos de establecer y aplicar las sanciones previstas en los contratos. Luego de evaluar las propuestas de las empresas, también en forma conjunta, se seleccionó una empresa, General Motors, con la cual cada gobierno suscribió sendos contratos, que tenían una estructura común y cláusulas que atendían a las respectivas necesidades locales.

El ejemplo de esa negociación hizo que Bolivia y Venezuela utilizaran un procedimiento semejante para la selección de las empresas en la asignación del camión de hasta 3 000 kilos de peso bruto vehicular y del automóvil de más de 2 000 centímetros cúbicos de cilindrada. Aunque ese procedimiento no ha concluido todavía, las bases de negociación conjunta presentadas por ambos países a las empresas seleccionadas nacionalmente establecían condiciones más ventajosas para los gobiernos. Además de los componentes de exportación a terceros países, la transferencia de tecnología sin pago y la cláusula de incumplimiento, ya señalados en el caso ecuatoriano-venezolano, las bases convenidas por Bolivia y Venezuela contenían la exigencia de que la firma adjudicataria se comprometiera a promover la instalación en Bolivia de una planta de fundición y forja. Es interesante anotar que una empresa que no había aceptado esa condición en la licitación boliviana, no planteó observaciones a su presencia en las bases conjuntas de negociación y presentó su propuesta ajustándose a esa exigencia, tal como lo hicieron todas las firmas que fueron invitadas a participar.

De tanta o mayor importancia que la negociación conjunta es la disposición de Venezuela y Bolivia, convenida en su fase preliminar, de formalizar acuerdos de producción complementaria de motores para los tipos de vehículos mencionados, especializándose cada uno en la fabricación de determinados componentes, con escalas superiores a las que resultaban de la asignación original de la decisión 120. La significación de esos acuerdos iniciales resultó tanto de la mucho mayor eficiencia de las plantas como del establecimiento de una relación de

/interdependencia, en

interdependencia, en la cual cada país estaría vinculado a la producción del otro. La posibilidad de acuerdos semejantes se estuvo examinando entre Ecuador y Perú, y entre los otros países miembros, y podrá concretarse en un futuro inmediato.

b) Programa del sector metalmecánico del Grupo Andino

Este programa fue aprobado en su primera versión el año 1972 y revisado en 1979. Sus vías esenciales para promover el desarrollo de la industria metalmecánica fueron ampliar el espacio económico, facilitar la aplicación de economías de escala, estimular el desarrollo tecnológico, mejorar la ocupación de mano de obra calificada y racionalizar el crecimiento del sector. Para tales efectos estableció una serie de instrumentos, entre los que destacaron la asignación de producciones por países; mecanismos para asegurar el respeto de las asignaciones y el cumplimiento de los compromisos adquiridos; un programa de liberación del comercio recíproco; aplicación de un arancel externo común y normas de origen.

Durante la ejecución del Programa se presentaron algunas dificultades técnicas para la delimitación precisa de las asignaciones por países y se comprobó la escasa factibilidad económica de ciertos proyectos, debido sobre todo al nivel de la información que era posible utilizar durante las negociaciones del Programa. Para superar esos problemas, aumentar el grado de especialización e incrementar las economías de escala, los países andinos exploraron nuevos medios de cooperación y estimularon la constitución de empresas conjuntas y de acuerdos de especialización y de coproducción entre los que se pueden mencionar los ejemplos que se indican a continuación.

El Programa sectorial de desarrollo industrial del sector metalmecánico, en su primera versión, asignó al Ecuador la producción de brocas y barrenas (machas y escariadores), NABANDINA 82.05.04.00. Cuando se revisó ese Programa para definir la participación de Venezuela, se comprobó que en ese país se fabricaban brocas, fresas frontales, hileras y buriles, que forman parte de la unidad asignada al Ecuador.

Para resolver esa situación, los gobiernos de ambos países, mediante convenio suscrito por sus representantes plenipotenciarios ante la Comisión, resolvieron constituir una empresa multinacional con sede en Quito, y fábricas en Maracay (Venezuela) y Latacunga (Ecuador), con el propósito de fabricar esos productos y aprovechar de manera óptima las capacidades de producción de las empresas existentes, en el marco del mercado subregional. El Convenio no señala el procedimiento jurídico que se utilizará para la constitución de la empresa, la cual se formará con las empresas existentes en ambos países que fabrican los productos mencionados, y con los aportes en acciones que convengan. Se señala que, si fuere necesario, se gestionaría el aporte en acciones de la CAF. El Convenio establece también reglas de distribución de mercado y compromisos para complementar la producción de ambas empresas.

Un caso semejante al anterior se presentó en relación con la fabricación de los productos incluidos en la asignación de los sistemas hidráulicos, que hace la decisión 146, también otorgados al Ecuador, aunque la solución fue diferente.

/En efecto,



En efecto, mediante Convenio suscrito por los mismos representantes plenipotenciarios, los gobiernos de Ecuador y Venezuela establecieron formas de comercialización conjunta, coproducción y complementación industrial entre las empresas existentes en ambos países. Al amparo de ese Convenio se procurará normalizar los sistemas hidráulicos fabricados actualmente, se realizarán ampliaciones en la planta ecuatoriana con inversión de los empresarios venezolanos, y los productos ecuatorianos se comercializarán en el mercado venezolano a través de la empresa venezolana.

Además, en relación con los productos de otra empresa venezolana, también parte de la misma asignación, se acordaron normas para mantener su fabricación para el mercado venezolano y reglas para complementar su producción con la de la empresa ecuatoriana.

En oportunidad de aprobar la decisión 146, los representantes de Bolivia y Perú dejaron constancia de su interés por desarrollar en forma conjunta la producción de las asignaciones de barrenas integrales, máquinas de cribar y triturar minerales, y trituradoras cónicas, que comparten en el programa metalmeccánico del Acuerdo de Cartagena. Para ese objeto, ambos países decidieron estudiar posibilidades de acuerdos de complementación, coproducción, especialización, comercialización, o bien la posibilidad de constituir empresas binacionales.

En el mismo sentido, las delegaciones de Perú y Venezuela señalaron su intención de desarrollar en forma conjunta la asignación compartida de taladradoras.

No cabe duda de que el tipo de cooperación reseñado, surgido de asignaciones compartidas de un programa sectorial, genera importantes vínculos empresariales, crea el hábito de hacer cosas en conjunto y abre camino a otras iniciativas en el mismo campo o en otros semejantes.

### C. COOPERACION EMPRESARIAL

#### 1. Proyección externa de la empresa latinoamericana

Por otra parte, la empresa pública y privada latinoamericana y del Caribe, con motivaciones y modalidades diferentes según los países, se muestra comprometida en un amplio esfuerzo de proyección internacional de sus actividades. Aunque el examen que se hará a continuación no es un estudio sistemático y completo de ese fenómeno, permite observar el surgimiento de un proceso vital de complementación, expansión y competencia empresarial, que sin duda transformará en el mediano plazo la naturaleza del sistema económico regional, tendrá una significativa incidencia en las relaciones intergubernamentales e influirá en el desarrollo de los procesos multilaterales de integración y cooperación económica.

La acción internacional de las empresas latinoamericanas se presenta básicamente como una consecuencia del proceso de expansión de la economía y de la acumulación de conocimiento tecnológico exportable en los países mayores de la región. Es un fenómeno reciente, que se inició al promediar los años sesenta, cuando se

/hizo evidente

hizo evidente que la estrategia de sustitución de importaciones y el modelo de crecimiento hacia adentro abrían también oportunidades a las exportaciones. Frente a problemas de estrangulamiento del sector externo, los países mayores aplicaron políticas de diversificación y fomento de exportaciones, especialmente de productos manufacturados. Paralelamente se impulsaron los primeros esquemas de integración económica regional y subregional. Frente a la disminución persistente de la participación latinoamericana en las corrientes de comercio internacional, se hizo notorio el interés por ampliar las relaciones comerciales y económicas intrazonales. Tal orientación se explica, además, por avances sustanciales en la infraestructura física y en los sistemas de transportes y comunicaciones; mejoras en los mecanismos de integración financiera; mayores contactos empresariales y el establecimiento de un marco jurídico e institucional propicio, a través de una red de convenios bilaterales y multilaterales. No cabe sino esperar la acentuación de esa tendencia en el futuro, impulsada por varios factores, entre los que se cuenta el creciente proteccionismo de los países industrializados y las dificultades para encontrar acceso estable a esos mercados.

No existen cifras confiables sobre la inversión directa latinoamericana en la misma región. Las escasas informaciones disponibles, como las publicadas en un estudio sobre las empresas conjuntas latinoamericanas (véase el cuadro II-1) no incluyen a todos los países y son estimaciones para diversos años.<sup>14/</sup> Entre 1976 y 1979, según esos datos, la inversión latinoamericana total era de 330.8 millones de dólares en 10 países, lo cual representaba entre el 0.2 y el 6.8% del total de la inversión extranjera directa en esos países. Sin embargo, las estimaciones casuísticas muestran que esas cifras pueden no ser representativas de la realidad. Las inversiones latinoamericanas probablemente hayan sido bastante mayores y parecen crecer a una tasa más acelerada que la inversión extranjera directa de origen extrarregional. No obstante su dinamismo, está claro que son sólo una fracción de la inversión que hacen las empresas transnacionales.

Las políticas gubernamentales son, sin duda, un factor que debe considerarse cuando se analiza la acción internacional de las empresas latinoamericanas. En unos casos se trata de políticas de fomento de exportaciones de bienes, tecnología y capitales, como las aplicadas, en grados diferentes, por Brasil, México y Argentina, principalmente. En otros, es el resultado no buscado de medidas de control de cambios, presiones sobre la industria local o disminución de la protección arancelaria para la producción manufacturera, que estimulan corrientes de transferencia de capital y equipos hacia otros países. Sin embargo, la explicación principal de esas corrientes de operación internacional se encuentra en las limitaciones que presenta el mercado nacional para la expansión de determinadas empresas, las que deben buscar en otros mercados la base para continuar creciendo y para emplear conocimientos tecnológicos disponibles y exportables. Las ventajas de aplicar esos conocimientos en el exterior pueden ser más atractivas que las que resultarían de la diversificación interna. Para otras firmas, la acción internacional tiene el propósito de reducir riesgos, diversificando operaciones fuera

---

<sup>14/</sup> Jaime Campos, "Intercambio empresarial de recursos productivos entre países latinoamericanos", BID/INTAL, Buenos Aires, agosto de 1980.

de las fronteras. Empero, es bueno recordar que sólo algunas empresas pueden responder a los estímulos y subsistir en los mercados externos. Son las que tienen ciertas ventajas comparativas sobre las empresas transnacionales o sobre las empresas locales, y son capaces de utilizarlas eficientemente.

No se encuentra una relación directa entre los mecanismos de integración regional o subregional y la expansión de la acción internacional de las empresas latinoamericanas, aún en los casos en que ese fue uno de los objetivos declarados de la decisión multilateral, como ocurrió con el régimen de la empresa multinacional del Grupo Andino. Sin embargo, los esquemas de cooperación e integración han creado un conjunto de instrumentos e instituciones que han promovido, o si se quiere acompañado, el proceso de latinoamericanización de la economía regional. En diversas instancias y formas, esos proyectos de integración han facilitado el conocimiento empresarial de la realidad continental y su acceso a los mercados zonales, protegiendo la iniciativa de la competencia regional externa o ampliando sus ventajas comparativas.

Resulta también evidente que se trata de un proceso de expansión que se origina en los países mayores de la región y que se proyecta hacia los denominados países de mercado insuficiente y de menor desarrollo económico relativo. En ese sentido sigue la norma conocida según la cual los movimientos de los factores de producción se realizan desde los países en que son relativamente más abundantes hacia aquéllos en los que son más escasos. Las empresas brasileñas, mexicanas y argentinas han mostrado mucho mayor dinamismo en su proyección externa que la que presenta la actividad empresarial de otros países, aunque es interesante anotar que algunas firmas de países de mediano desarrollo, como Colombia, Chile, Venezuela y Perú, han iniciado su propio proceso de internacionalización, especialmente en los países vecinos. En general, los empresarios de los países de menor desarrollo se han limitado al papel de socios locales de otros inversionistas latinoamericanos y son excepcionales los casos en que salieron del marco tradicional de su actividad nacional.

En su estudio sobre Empresas Conjuntas Latinoamericanas,<sup>15/</sup> el INTAL hizo una encuesta de 200 empresas. Sobre ese total sólo 37 tenían sede en Argentina, Brasil y México. En los otros 163 casos los receptores fueron países de mediano y menor desarrollo relativo. (Véase el cuadro II-2.)

La mayor parte de la actividad internacional de las empresas latinoamericanas se concentra en la propia región, aunque países como Brasil han estimulado una cobertura más amplia en Africa y Medio Oriente, especialmente. En el caso de la Argentina, por ejemplo, sobre un total de 56 millones de dólares de inversiones en el exterior entre 1978 y 1980, las colocaciones en América Latina sumaron alrededor de 49 millones, lo cual representa un 87.5% del total.

En el mismo estudio mencionado, el INTAL señala que las inversiones intra-latinoamericanas se dirigen fundamentalmente al sector manufacturero. En una submuestra de 177 empresas, el 74% correspondía al sector industrial, 7% al sector

---

<sup>15/</sup> Eduardo White, Jaime Campes y Guillermo Ondarts, "Las empresas conjuntas latinoamericanas", BID/INTAL, Buenos Aires, 1977.

primario, 15% al sector servicios, 3% al financiero y 1% a la construcción. Dentro del sector industrial, en la misma muestra, el 16% correspondía a la producción de alimentos, 10.8% al subsector químico, 10.8% a la industria electromecánica.

Como se dijo anteriormente, las razones principales de la acción internacional de la empresa latinoamericana deben buscarse en la lógica interna de su desarrollo, que, claro está, se produce en un contexto jurídico y político determinado, que influye mucho en su conducta.

A semejanza de lo que ocurrió con las empresas transnacionales, las empresas latinoamericanas suelen expandir sus actividades más allá de sus fronteras para conservar mercados de exportación de sus productos, afectados por políticas de sustitución de importaciones y de protección a la producción local o impelidos por la dinámica propia de su necesidad de crecimiento, produciendo o complementando producciones en el país comprador.

En ocasiones, invertir en otros países es el procedimiento apropiado para conquistar nuevos mercados y para establecer corrientes de exportación principalmente cuando la nueva empresa requiere abastecimiento de partes, piezas, repuestos y asistencia técnica desde la casa matriz. Puede también ser el medio adecuado para garantizar acceso a fuentes de materia prima no disponibles en su país de origen, caso en el cual también se pueden satisfacer las expectativas del país receptor de explotar sus recursos naturales y de lograr un primer proceso de transformación local.

A diferencia de las empresas transnacionales, en general las empresas latinoamericanas no internacionalizan sus operaciones para buscar mano de obra barata.

La decisión de efectuar operaciones externas puede ser el resultado del interés en explotar las ventajas de un mercado ampliado, en el marco de procesos de integración regional o subregional, o simplemente de sumar los mercados tanto del país de origen como del receptor de la inversión, en el cuadro de acuerdos bilaterales, gubernamentales o empresariales.

Otra razón por la cual se observa una mayor actividad internacional de las empresas latinoamericanas es el proceso de renovación de equipos en las sedes, y la colocación de su equipo usado en países de menor desarrollo. En efecto, a medida que crecen las exigencias tecnológicas y de escala de sus propios mercados se impone un proceso de renovación de equipos; los antiguos se trasladan a países en un nivel de desarrollo inferior, con mercados y pautas de consumo menos exigentes.

Las empresas latinoamericanas con proyección internacional utilizan normalmente la llamada tecnología madura, cuyo uso se ha generalizado en los países industrializados. En su origen, esta tecnología fue concebida para su empleo en la producción en gran escala, para grandes mercados y tiene costos altos cuando se aplica a procesos destinados a abastecer mercados pequeños. Las firmas que las emplean en los países en desarrollo se encuentran con exceso de capacidad en varias etapas de la línea de producción, lo cual encarece sus costos. En estas condiciones las empresas latinoamericanas suelen tener ventajas comparativas, si

/disponen de

disponen de tecnologías adaptadas a la fabricación en pequeña escala. Esa ventaja tecnológica es exportable y competitiva. En efecto, las adaptaciones para operar en escala y series más reducidas, utilizar materias primas locales, compensar la menor disponibilidad de recursos financieros y conocer las preferencias o necesidades de los consumidores locales, tienen valor comercial y pueden transferirse a otros países con condiciones de desarrollo parecidas. Además, generalmente la tecnología de pequeña escala hace uso intensivo de mano de obra, a diferencia de la procedente de los países industrializados, que hace uso intensivo de capital. En realidad, esta tecnología de pequeña escala es competitiva justamente porque tiene acceso a salarios relativamente bajos. Por otra parte la maquinaria tiende a ser más simple, requiere menos personal especializado de mantenimiento y usa piezas de repuesto estándares. El conjunto de esos factores pueden dar a la empresa latinoamericana ventajas comparativas sobre las empresas transnacionales y sobre las empresas locales.

Las empresas latinoamericanas suelen exhibir otras ventajas en relación con las procedentes de países industrializados. Su personal técnico y ejecutivo es normalmente más barato, aunque es de nivel técnico comparable. De otro lado, pueden encontrar suficientemente atractivo mercados pequeños que las empresas transnacionales desestimarían.

En su gran mayoría, las empresas latinoamericanas procuran asociarse con inversionistas locales cuando deciden internacionalizar sus actividades. Por regla general exportan poco capital y el aporte es básicamente de equipo y tecnología. Los recursos financieros provienen entonces del mercado local. No debe olvidarse que en la mayoría de los países latinoamericanos la exportación de capitales es indeseable y normalmente se la desincentiva, lo cual limita su capacidad de aportar capital. Por otra parte, aunque esa limitación no exista, la empresa latinoamericana siempre procurará compartir riesgos con socios en el país receptor.

De esas circunstancias deriva otra característica de la operación internacional de la empresa latinoamericana. Luego de un breve período de asistencia en la fase inicial de operaciones, las nuevas filiales funcionan por su propia cuenta y luego de un tiempo, difícilmente se pueden distinguir de las empresas locales; es decir, tienen una gran libertad de acción. Tales pautas de conducta diferencian esta relación de aquella entre casa matriz y filiales dentro de una empresa transnacional. En este último caso, la casa matriz ejerce un control directo sobre la filial, la cual tiene asignado un papel en la estrategia global y se subordina a ella.

Por último, debe señalarse que los empresarios latinoamericanos tienen una capacidad mucho mayor para adaptar su gestión a condiciones económicas y políticas complejas e inestables que las empresas transnacionales. Acostumbrados a la inflación, a la menor eficiencia administrativa, a mercados financieros difíciles, pueden desarrollar sus actividades en condiciones que para ellos resultan normales, pero que presentan dificultades insuperables para la experiencia gerencial de otras regiones.

## 2. Empresas conjuntas con participación de diversos países latinoamericanos

MULTIFERT S.A. es una empresa multinacional comercializadora de fertilizantes, formada por iniciativa del respectivo Comité de Acción del SELA; participan en ella Bolivia, Costa Rica, Cuba, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Perú y Venezuela. Su capital social autorizado es de 3.8 millones de dólares, de los cuales 750 000 dólares se integrarán como capital suscrito.

El capital social estará representado por 3 750 acciones con un valor de 1 000 dólares cada una, y se emitirán nueve series de acciones (una por país), que deberá ser pagado en su totalidad por empresas de un solo país. Pueden participar tanto accionistas privados como del Estado, debiendo ser la participación de éste no inferior al 51%. Su sede es la Ciudad de Panamá.

La NAMUCAR es una empresa multinacional de flota mercante en la que participan actualmente Costa Rica, Cuba, Jamaica, México, Nicaragua, Trinidad y Tabago y Venezuela,<sup>16/</sup> y que lleva cinco años de operaciones con pérdidas crecientes en los últimos años. A raíz de esta situación se decidió en una reunión reciente dar un nuevo impulso a la empresa, reduciendo su capital de 14 a 11.2 millones de dólares, y distribuir proporcionalmente la pérdida (de ocho millones de dólares) entre los países partícipes. Estos se comprometieron a cooperar para que la NAMUCAR administre el transporte marítimo de los afiliados. Se ha iniciado la preparación de la flota para hacer posible el transporte del petróleo crudo venezolano y mexicano que, según un convenio reciente, será vendido a los países centroamericanos y del Caribe, lo que daría un nuevo impulso a la empresa, que tiene su sede en San José de Costa Rica.

La firma Fertilizantes de Centroamérica (FERTICA) es una empresa multinacional latinoamericana, constituida con aporte mayoritario de Fertilizantes de México (FERTIMEX) y con participación de la Refinadora Costarricense de Petróleo (RECOPE), la filial de FERTIMEX en Costa Rica, Agroquímicos y la Corporación Nacional de Inversiones de Honduras; asimismo, concurren otros accionistas centroamericanos en minoría. La empresa tiene un capital social de 72.9 millones de dólares y posee complejos industriales en Guatemala, El Salvador y Costa Rica, plantas mezcladoras de plaguicidas en Nicaragua y Panamá, y proyectos en ejecución en Honduras para el establecimiento de una planta elaboradora de mezclas físicas de fertilizantes, y de otra de plaguicidas.

En enero de 1979, con motivo de la visita del Presidente de El Salvador a México, se establecieron las bases para lograr la participación de intereses salvadoreños en el capital social y la operación de FERTICA (El Salvador) S.A.

En diciembre de 1979 el gobierno de México cedió al gobierno de Nicaragua los activos fijos que FERTIMEX tenía en la compañía Agrotélica, subsidiaria de FERTICA, cuyo valor asciende a cuatro millones de dólares.

---

<sup>16/</sup> Panamá se retiró, pero se está negociando su reingreso.

Recientemente culminó el proceso de transferencia a Costa Rica de FERTICA, que recibe materias primas de PEMEX y de la Azufrera Panamericana (empresas públicas mexicanas); el Banco Nacional de Comercio Exterior de México abrió una línea de crédito para financiar importaciones por valor de 21 millones de dólares.

FERTICA produce principalmente nitrato de amonio, fertilizantes nitrogenados, fosfatos y compuestos. Sus ventas de fertilizantes alcanzaron a 550 000 toneladas en 1978 y cubrieron el 59% del consumo total centroamericano en ese año.

Por último, hace poco se creó la empresa multinacional Productores de Café Asociados S.A. (PANCAFE), en la que participa México junto con otros países productores de café de la región. El objetivo de esta empresa es conseguir precios estables para el café, que sean al mismo tiempo remunerativos para el productor y equilibrados para el consumidor.

### 3. La empresa argentina

El Centro de Estudios Internacionales de Buenos Aires ha publicado un reciente estudio sobre la proyección externa de la empresa argentina, que permite obtener conclusiones muy interesantes. En general, el comportamiento, las modalidades y las motivaciones de la inversión privada argentina en el exterior corresponden a las pautas globales de acción de la empresa latinoamericana, descritas en el punto anterior de este documento.

En efecto, esa acción internacional es reciente, limitada, y concentrada geográficamente. Adquirió importancia significativa en los años setenta, tanto por el número de casos como por la cuantía de los fondos comprometidos. Sin embargo, representa una magnitud relativamente pequeña frente al volumen total de las exportaciones argentinas de manufacturas y al número de las empresas existentes, grandes y medianas, con potencial para proyectarse externamente. Según datos del Ministerio de Economía, las inversiones externas expresamente autorizadas entre 1978 y junio de 1980 llegaron a 56 millones de dólares, contra 2 500 millones que el país exporta anualmente en manufacturas. (Véase el cuadro II-3.)

Como ya se anotó anteriormente, el 87.5% de las inversiones argentinas, registradas en el Ministerio de Economía, se efectuaron en América Latina y apenas un 12.5% se colocó en Estados Unidos y en España, Alemania y otros países europeos. El país que recibió la mayor proporción (37.5%) de esas inversiones fue Perú, con 20 millones de dólares. (Véase el cuadro II-4.) Las empresas argentinas colocaron el 42.6% de sus inversiones en el sector manufacturero y otro 41% en el sector de hidrocarburos. El 15.4% restante se dirigió al sector agropecuario, la construcción, el comercio y los servicios. (Véase el cuadro II-5.)

No ha sido posible obtener una nómina de las empresas argentinas en el exterior, pero en el cuadro III-6 figura una desagregación de las inversiones argentinas por ramas del sector manufacturero, que sirve como orientación general.

/Esas cifras

Esas cifras deben considerarse con cautela, ya que muy probablemente las inversiones argentinas en el exterior, no registradas, colocadas a través de distintos procedimientos, y resultado de operaciones de reinversión, llegan a magnitudes superiores. Se estima, por ejemplo, que los capitales argentinos en el Brasil son cercanos a los 200 millones de dólares.

A ese volumen de inversiones directas el estudio mencionado agrega, como parte de la proyección externa de la empresa argentina, un total de 400 millones de dólares, entre 1973 y 1979, de ventas de plantas llave en mano, equipos industriales completos y obras de ingeniería, y 10 millones de dólares por servicios de consultoría e ingeniería, entre 1973 y 1977. En el anexo III se presenta información útil sobre plantas completas llave en mano y obras de ingeniería exportadas por Argentina durante el período 1973-1979. En esas nóminas figuran proyectos de tecnología avanzada, como el centro de investigaciones nucleares instalado en el Perú por la Comisión Nacional de Energía Atómica de la República Argentina, por un valor de 30 millones de dólares aproximadamente, o proyectos de alto valor como el oleoducto y estaciones de bombeo que la firma Techint S.A. construyó en el Perú por 120 millones de dólares, y el aeropuerto construido en el Paraguay por la empresa B. Roggio e Hijos S.A. con un costo de 52 millones de dólares. La circunstancia de que se trata de proyectos llave en mano, muestra el grado de desarrollo tecnológico de las empresas argentinas, en ramas muy complejas de la ingeniería.

La proyección externa de la empresa argentina, en las dos vertientes de inversión directa y venta de tecnología, es resultado de un grado significativo de madurez en el desarrollo industrial, que le permite un nivel importante de competitividad internacional. No cabe duda de que a ese factor debe agregarse el ambiente favorable para la expansión de tal tipo de actividades, creado por la intensificación de relaciones económicas en el área, las políticas gubernamentales de estímulo y la mayor experiencia internacional de los empresarios.

No obstante, conviene hacer una diferenciación. La venta de conocimientos tecnológicos, por el procedimiento de transferir plantas completas, llave en mano, o realizar obras completas de ingeniería, parece expresar una política empresarial de expansión, muy definida. En cambio, la proyección externa, por la vía de la inversión directa en el exterior, respondería a situaciones coyunturales más que a una estrategia empresarial de largo plazo, salvo algunas excepciones. Esta última característica se explicaría por la presencia de condiciones económicas y políticas de transición, que estimulan acciones de corto plazo; la insuficiencia de la estructura jurídica e institucional multilateral y regional; los problemas derivados de la discontinuidad institucional. La acción deliberada, sistemática del Estado, por medio de mecanismos como un régimen de protección y seguro para las inversiones en el exterior, por ejemplo, facilitaría enormemente la proyección externa de la empresa regional.

El conocimiento preciso de las modalidades de operación de las empresas argentinas en el exterior, exigiría un esfuerzo de investigación mucho más sistemático que el efectuado en esta oportunidad, ya que, como se ha dicho, el número de firmas y el volumen de inversiones parece ser bastante mayor que el que figura

/en los



en los datos oficiales. En la Guía Interinvest 17/ aparece una nómina de alrededor de 80 empresas argentinas que operan en el Brasil. Algunas de ellas, como la conocida corporación Bunge y Born, tienen en el exterior intereses y volúmenes de actividad superiores a los de sus casas matrices. Su análisis, por lo mismo, es más complejo y escapa a las intenciones de este documento.

No obstante, a modo de ejemplo, se resumen a continuación dos casos de proyección externa de empresas argentinas que reúnen varias de las características esenciales mencionadas anteriormente. Se trata de las firmas Bagó, en el sector farmoquímico y Cabscha en el alimenticio.

La Organización Bagó se dedica básicamente al desarrollo y elaboración de productos farmacéuticos y farmoquímicos, la provisión de tecnología, plantas y equipos y de instrumental médico, el procesamiento de datos y el desarrollo de sistemas de distribución, seguros y actividades de comercio exterior.

Entre sus actividades internacionales debe mencionarse la exportación de una planta de antibióticos a Brasil; una planta farmacéutica a Bolivia, y una planta completa extractora de principios activos naturales a Honduras en asociación con la Corporación Nacional de Inversiones (CONADI) de ese país, con una participación de un millón de dólares en equipos y tecnología operativa.

En una primera etapa, Bagó se ocupó de la exportación de especialidades medicinales a diversos países de América; en la segunda etapa comenzó a exportar drogas básicas farmoquímicas de uso humano y veterinario a Europa y América, y en la tercera, inició la exportación de tecnología bajo la forma de plantas llave en mano.

Tiene alta competitividad en el mercado internacional y su exitosa experiencia se atribuye sobre todo a su capacidad de adaptar tecnología al nivel de desarrollo de los países y empresas de la región; su comprensión de las necesidades del cliente, lo que le permite diseñar plantas y equipos utilizando tecnología simple o sofisticada y, por último, su compenetración profesional y técnica con los intereses del país receptor.

La empresa Cabscha S.A., se constituyó con sede en Costa Rica, con un capital social de un millón de dólares, para la producción de bienes semielaborados derivados de cacao y golosinas de chocolate. Participan en la sociedad inversionistas costarricenses (35%), Cabscha de Argentina (25%), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (30%), y la Corporación Costarricense de Desarrollo (10%).

La firma argentina aportó el conocimiento tecnológico acumulado en veinte años de experiencia en el mercado de su país y la marca con la que había competido exitosamente frente a firmas transnacionales. La inversión desde la Argentina no implicó transferencia de divisas dado que su aporte se concretó en la capitalización de su contribución tecnológica a la nueva empresa costarricense.

---

17/ Jan Bernet, Guía Interinvest, cuarta edición, Río de Janeiro, 1978.

Cabscha de Costa Rica opera una planta de procesamiento del cacao en grano que produce manteca, polvo, torta y licor de cacao y otra que fabrica golosinas y galletas bañadas en chocolate, cuya producción se destina a los mercados de Costa Rica, Centroamérica, Estados Unidos y Canadá, con un monto anual estimado de exportaciones de doce millones de dólares.

Es interesante anotar la participación accionaria de una institución gubernamental y de un organismo financiero internacional. En efecto, la Corporación Costarricense de Desarrollo aportó 10% del capital, y el BID 30%.

#### 4. La empresa mexicana

El proceso de desarrollo económico mexicano y su avance en el proceso de adaptación de tecnología extranjera a las características del mercado mexicano, han creado las condiciones para impulsar corrientes de exportación de tecnología, como ocurre en Brasil y Argentina. De esta forma se están concentrando numerosos proyectos de transferencia de tecnología a América Latina, Tanzania, Arabia Saudita, Indonesia, Irán, Iraq, Zambia.

La exportación de tecnología comprende distintos tipos de operaciones internacionales, tales como otorgamiento de licencias, derecho de licencias, derecho de uso de patentes, venta de plantas llave en mano, cuyos componentes (ingeniería básica, planos de detalle, capacitación de personal, conocimientos de administración, factibilidad económica) pueden también exportarse en forma independiente.

Tecniméxico desempeña un papel importante en esta materia. Es una asociación de empresas mexicanas dedicadas a la realización de estudios, diseños, investigación, consultoría, supervisión y asesoría técnica de obras y servicios. Fue fundada en 1974.

Las empresas asociadas a Tecniméxico ejecutaron 56 proyectos entre 1974 y 1978, de los cuales 54 se llevaron a cabo en América Latina: Perú y Ecuador, 11 proyectos cada uno; 10 en Centroamérica; siete en la República Dominicana; seis en Panamá; tres en Brasil; dos en Venezuela; dos en Colombia; uno en Argentina y otro en Cuba. El valor medio para 22 proyectos en 1976 fue de 186 000 dólares, y de 2.5 millones en 1978 para cinco.

Entre los proyectos más significativos figuran la instalación y ampliación de una planta de negro de humo en Perú por 8.3 millones de dólares (1975); bienes y servicios llave en mano para una planta productora de 7 000 toneladas al año de furfural en el Perú, por 5.5 millones (1968); una fábrica de papel en Venezuela por cinco millones, que incluye transferencia de tecnología, conocimientos técnicos, ingeniería básica y de detalle, asistencia técnica en compras, administración y supervisión de construcción. En el cuadro II-7 se enumeran algunos casos de exportación de tecnología mexicana, con la nómina de las firmas y la localización de los proyectos.

Como en el caso argentino, a título de ejemplo se presentan algunas empresas multinacionales regionales en las que participa México junto con otros países latinoamericanos; empresas binacionales públicas o privadas, y otras actividades de empresas mexicanas en la región.

a) Empresas bilaterales con participación mexicana pública o privada

En esta categoría se encuentran algunas sociedades como MINERAL AUTLAN S.A. DE C.V., que es una empresa minera mexicana productora de manganeso y ferroaleaciones, una de las firmas más grandes del continente en el ramo.

Para ampliar su capacidad de producción y asegurar mercados externos adquirió en 1979 una planta productora de ferroaleaciones de manganeso en Mobile (Alabama, Estados Unidos), aumentando la capacidad de sus hornos en 40 500 KVA. En la actualidad posee una participación mayoritaria en la empresa venezolana Hornos Eléctricos de Venezuela, S.A.

Otro caso es el de Petróleos Mexicanos (PEMEX), que adquirió 33% de las acciones de la empresa española Petróleos del Norte Español (PETRONOR). Para llevar a cabo esta transacción se autorizó a la Cía. Arrendataria del Monopolio de Petróleos S.A. (CAMPSA) la adquisición de las acciones de la Gulf Oil Company y la Transocean Gulf Company hasta alcanzar dicho porcentaje, para traspasarlas a PEMEX.

El objetivo a largo plazo de esta operación es llegar al mercado europeo con productos derivados del petróleo elaborados en Bilbao, sede de la refinería de PETRONOR, con base en los crudos mexicanos.

La CORDEMEX S.A. es una empresa pública mexicana, importante productora de fibras duras que en 1975 firmó un convenio con la Tanzania Sisal Corporation (TSC) para constituir la empresa Tanzamex Cordage Company Ltd., para fabricación de hilados de sisal.

60% de las acciones pertenecen a la TSC y 40% a la CORDEMEX. De los cinco directores de la empresa, tres son nombrados por TSC y los dos restantes por CORDEMEX. Se acordó que la mayor parte de la maquinaria sería comprada a una empresa inglesa (James & Sons Ltd. of Belfast) con una parte suplementaria proporcionada por CORDEMEX, siempre que ésta fuera adecuada para el tipo de sisal que proporciona la TSC.

La CORDEMEX también promovió una empresa conjunta en Perú para fabricar bolsas de fibras duras, pero el proyecto fue suspendido posteriormente.

Un cuarto caso de acuerdo binacional es el de Hojalata y Lámina S.A. (HYLSA), empresa privada mexicana perteneciente al grupo Alfa de Monterrey, que con Duro-Felguerra de España acordaron en agosto de 1979 invertir alrededor de 30 millones de dólares en una empresa siderúrgica en México, con un capital social de 10 millones de dólares (40% español y 60% mexicano).

HYLSA también ha instalado varias plantas para producción de ferrosponja en países como India, Argentina, Irán, Iraq, Afganistán y Venezuela, transfiriendo su proceso tecnológico patentado H y L de reducción directa de mineral de hierro (pellets).

/La AZUFREIRA

La AZUFRERA PANAMERICANA S.A. es una empresa paraestatal mexicana que presta cooperación técnica a Brasil a través de Petrobras Mineração S.A. en las exploraciones de azufre en este país; además tiene firmado un convenio con Brasil de abastecimiento de azufre mexicano.

En agosto de 1978, en una reunión entre representantes de ambos gobiernos, se acordó establecer una empresa conjunta entre Petrobras Minera S.A. (PETROMIN) y Azufre Panamericana S.A., con participación mayoritaria de la primera para exploración y producción de azufre en Brasil. Las medidas necesarias para constituir esta empresa ya han sido adoptadas y los procedimientos finales están en trámite en el Congreso del Brasil.

Altos Hornos de México S.A. (AHMSA), la mayor empresa paraestatal mexicana del sector siderúrgico de ese país, está participando en un estudio de factibilidad para efectuar una coinversión con la compañía brasileña Vale do Rio Doce - la mayor empresa minera del Brasil - con el fin de instalar una planta pelletizadora de mineral de hierro en México, con una capacidad productiva de tres millones de toneladas. El proyecto contempla también explotación conjunta en Brasil del mineral de hierro para abastecer la empresa.

b) Otros ejemplos de actividades de empresas mexicanas y proyectos de cooperación con países de la región

México ha firmado convenios de cooperación económica con varios países de la región y en muchos de ellos se prevé la constitución de empresas conjuntas; así sucede en los convenios firmados con Brasil, Colombia, El Salvador, Guatemala y Cuba. En el convenio con Cuba se mencionan varias industrias en las cuales ambos tienen interés en intensificar la cooperación; un ejemplo de ello es la industria azucarera. En este caso se contempla un proyecto de suministro de maquinaria y equipos cubanos para mantención de ingenios y producción de cosechadoras en México. En la actualidad se está haciendo pruebas para estudiar la factibilidad de este proyecto.

En enero de este año se publicó un comunicado conjunto firmado por México y Nicaragua que define 14 acuerdos concretos con el fin de realizar coinversiones. Se encuentra en una etapa avanzada de realización de tres de ellos, en los sectores productivos de papel, textiles y oleaginosos.

A raíz de no ser técnicamente viable la empresa binacional mexicana-jamaicana JALUMEX, productora de aluminio, México acordó poner a disposición de Jamaica el 10% de las acciones en un nuevo proyecto para la producción de 220 000 toneladas anuales de aluminio en México. A su vez, México participará con un porcentaje similar en los programas de expansión de la empresa jamaicana productora de aluminio.

También en otro tipo de actividades los capitales mexicanos se han asociado con capitales de otros países de la región en proyectos determinados. Así, en la rama de la construcción, empresarios mexicanos han realizado importantes obras en varios países latinoamericanos: una planta termoeléctrica en Guatemala; un tramo de la Carretera Panamericana en Panamá; un complejo hidroeléctrico en

/Colombia y

Colombia y tramos del Metro en Chile, entre otras. Estas actividades tuvieron nuevo impulso a partir de 1973 cuando se creó Construméxico S.A. de C.V., empresa integrada por 42 empresas constructoras a las que proporciona asesoría para participar en licitaciones internacionales. El volumen de las obras ejecutadas hasta 1978 alcanza a 405 millones de dólares distribuidos en los siguientes países: Colombia (31.8%), Costa Rica (2.5%), Ecuador (10.7%), Guatemala (5.4%), Honduras (1.3%), Panamá (5.5%), Perú (23.2%) y República Dominicana (19.7%).

Asimismo, varias empresas mexicanas han participado en licitaciones internacionales para proveer a Costa Rica de bienes de capital en las ramas de la pesca y el transporte urbano.

#### 5. La empresa brasileña

Las empresas consultoras brasileñas de ingeniería y servicios aplican una dinámica política de expansión hacia los mercados latinoamericano, africano, y árabe. Sus actividades incluyen venta de plantas llave en mano y prestación de servicios especializados diversos, en proyectos agroindustriales, ingenios azucareros, destilerías de alcohol, montajes industriales, construcciones civiles, puertos, aeropuertos, líneas férreas y tendido de líneas de alta tensión.

El Banco do Brasil respalda financieramente esa proyección, a través de la prestación de cartas de garantía por intermedio de su Cartera de Cambio; financiamiento de la venta de estudios y proyectos de ingeniería por su Cartera de Comercio Exterior (CACEX); otorgamiento de garantías y financiamiento a los importadores locales, por la Cartera de agencias y participaciones internacionales, mediante sus agencias en el exterior.

Es interesante anotar el papel que, en ese orden de operaciones, desempeña la empresa petrolera estatal, a través de su subsidiaria PETROBRAS Comercio Internacional (INTERBRAS), creada en 1976 con el objetivo de promover la venta de bienes y servicios al exterior, especialmente en mercados no tradicionales, tarea que cumple en coordinación con firmas brasileñas de consultoría e ingeniería. Hasta 1979, en asociación con otras compañías, tenía a su cargo la instalación de dos fábricas de cerámica en Nigeria, con las firmas Mecánica Bonfanti y Planase-CLEPLAN; construcción de una autopista en Arabia Saudita con la constructora Beter; recuperación de la red telefónica de Lagos, Nigeria, con el consorcio Protec-Sobratel; instalación de plantas de enriquecimiento de mandioca en Nigeria, con máquinas D'Andrea y CLEPLAN; un proyecto para una planta de abastecimiento de productos petrolíferos en Ecuador, con las firmas Projeta y Techint; construcción de un ferrocarril en Irak con la constructora Mendes Junior S.A., etc. Entre 1976 y 1979, INTERBRAS concretó contratos de servicios por 1.5 miles de millones de dólares.

Otra filial de PETROBRAS (BRASPETRO), por su parte, suscribió acuerdos de exploración, en calidad de operadora, en Argelia, Egipto, Iraq y Libia, y bajo otras modalidades en Irán y Colombia.

/Los cuadros

Los cuadros II-8 y II-9 presentan una nómina de algunos de los proyectos de ingeniería ejecutados por empresas brasileñas en América Latina, África y Asia. Algunos ejemplos de empresas brasileñas que actúan en América Latina permitirán tener una idea general de sus modalidades de operación.

La Empresa Metal León Ltda. (Bicicletas CALOI de Bolivia) es una sociedad binacional constituida con aporte mayoritario de Bicicletas CALOI S.A., de Brasil y un grupo de inversionistas bolivianos, adecuada a las disposiciones de la decisión 24 del Grupo Andino.

El propósito inicial de la inversión brasileña parece haber sido la preservación del mercado boliviano, el más importante dentro del programa de exportaciones de CALOI. En efecto, la nómina de apertura inmediata del mercado andino que favorecía a Bolivia como país de menor desarrollo relativo incluía bicicletas, y varias empresas, entre ellas una peruana, estaban interesadas por instalarse en Bolivia para aprovechar las ventajas del mercado subregional. Hasta se llegó a la conformación jurídica de una empresa que incluía aportes de la Corporación Boliviana de Fomento.

La creación de la empresa binacional con participación de socios bolivianos se efectuó en el marco del Régimen de Inversiones Extranjeras del Grupo Andino. La participación local estuvo inicialmente compuesta por los importadores bolivianos de CALOI y una pequeña firma industrial, Metal León, creada para armar bicicletas. Más tarde se asoció también la empresa que había constituido la Corporación Boliviana de Fomento; ésta, sin embargo, retiró sus aportes más adelante, debido a las condiciones del nuevo Código de Comercio. El capital inicial fue de 392 500 dólares y se había decidido ampliarlo.

A partir de 1978 la empresa inició sus exportaciones al mercado andino con envíos a Venezuela por un valor aproximado de 100 000 dólares. Sus planes incluían la posibilidad de incrementar sus exportaciones a Venezuela y los otros países andinos, y la constitución eventual de una empresa multinacional con oficinas, plantas de ensamble y fabricación de partes de todos los países andinos.

La firma Aceros del Paraguay (ACEPAR) es una empresa binacional, establecida con capitales paraguayos y brasileños, con el objeto de producir acero en semi-terminados y laminados no planos para los mercados de Brasil, Paraguay y Argentina, con un capital de 500 millones de guaraníes y una inversión total estimada en 100 millones de dólares. Participan SIDEPAR de Paraguay con 60% del capital social y los grupos brasileños Ferraz de Andrade (39%) y Tenenge (1%). El financiamiento de la obra, que entrará en funcionamiento a fines de 1981, fue asegurado con la suscripción de un convenio entre Siderúrgica Paraguaya y la CACEX del Banco do Brasil, en los últimos meses de 1978.

La firma Ferraz de Andrade aportará su conocimiento tecnológico, adaptado a bajas escalas de producción y probado en más de 50 empresas brasileñas dedicadas a la acería, laminación, fundición, plantas metalúrgicas y producción de equipos para siderurgia. La firma Tenenge, una de las empresas más grandes de su ramo en el Brasil, interviene en el proyecto como adjudicataria de la licitación para los servicios de ingeniería y montaje de la planta.

/La planta

La planta siderúrgica estará compuesta de dos altos hornos a carbón vegetal en la fase de reducción del mineral a arrabio, y por convertidores a oxígeno tipo LD para transformar el arrabio en acero; producirá semiterminados por colada continua y en laminación de no planos. Se han previsto dos etapas de producción: en la primera se fabricarán 140 000 toneladas de arrabio y 100 000 toneladas de laminados terminados para la construcción; en la segunda etapa se duplicará la producción de laminados.

El mineral de hierro provendrá de los yacimientos de Corumbá, en el Brasil, la dolomita y la caliza de yacimientos muy próximos a la planta en Asunción y el carbón vegetal de las extensas reservas de ambos países. Se empleará carbón vegetal como sustituto del coque, tanto porque se trata de un recurso renovable y accesible en Paraguay y Brasil, como por la experiencia de las firmas brasileñas en su utilización.

#### 6. La empresa colombiana

La maduración de las estructuras industriales colombianas y las coyunturas favorables en su proceso de desarrollo, han estimulado la proyección internacional de las empresas colombianas.

El valor neto acumulado de las inversiones colombianas registradas en el exterior ascendía a 43 millones de dólares hasta diciembre de 1976. Esos recursos se encauzaron principalmente hacia los países del área andina, y a los latinoamericanos. El 36.6% fue orientado al Grupo Andino, básicamente a Venezuela (18.3%) y Ecuador (15.3%). Panamá recibió el 31.9%, destinado casi en su totalidad al sector financiero. Un 7.7% se localizó en el resto de los países latinoamericanos. La mayor parte de la inversión se dirigió a los servicios comunales, sociales y personales (36.8%); los establecimientos financieros y de seguros (32.2%) y la industria manufacturera (17.9%). Estas últimas se concentran en las actividades más desarrolladas en Colombia y en las que los empresarios tienen mayor experiencia, como alimentos y bebidas, especialmente elaboración de café y de cerveza, textiles, productos de papel, imprentas y editoriales, productos químicos como pinturas y tintes. Entre otras razones, el interés en desarrollar actividades internacionales radica en la posibilidad de aprovechar la capacidad tecnológica adaptada en Colombia.

El Banco de los Andes se constituyó en 1973, con aportes de inversionistas ecuatorianos (60%) y del Banco de Bogotá (40%), para pagar el capital social de 80.7 millones de sucres. Tiene su sede en Quito.

El Banco de Bogotá, institución colombiana de capital privado, promovió esta iniciativa financiera, que dio origen a uno de los pocos bancos privados latinoamericanos de carácter binacional, con el objeto de aprovechar las perspectivas económicas del Ecuador, estimular las crecientes corrientes comerciales entre ambos países y aprovechar las ventajas del Grupo Andino. En enero de 1979, la Junta General de Accionistas acordó elevar el capital a 150 millones de sucres, para permitir la reinversión de las satisfactorias utilidades de los últimos años.

El Banco de los Andes desempeña un papel importante en el desarrollo del comercio exterior ecuatoriano, tanto en las exportaciones como las importaciones. También ha servido de intermediario financiero para captar recursos externos destinados a la ejecución de proyectos industriales, agrícolas y de construcción. El Banco de Bogotá, socio colombiano, tiene experiencia en operaciones internacionales, ya que además de tener sucursales y oficinas en Europa, Estados Unidos y América Latina, participa en una compañía de seguros, una corporación de fomento y una entidad financiera en Panamá. A través de ellas ha programado y ejecutado diversas operaciones en otros países del Caribe y Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, República Dominicana) donde cuenta con sociedades financieras y almacenes de depósito. (Véase el gráfico 2.)

Otra firma colombiana de destacada actividad internacional es la empresa Carvajal, la mayor fabricante de útiles de escritorio y artículos de oficina de Colombia y una de las más importantes productoras de manufacturas de papel. En 1970, creó como filial la firma PUBLICAR de Centroamérica, con sede en Costa Rica, para la edición de directorios telefónicos. En 1972 estableció la firma Litocomercial en Panamá, para la fabricación de formas continuas de papel, esta vez con la participación de accionistas panameños. En 1974, con la concurrencia de socios locales, constituyó la firma EDIPSA de Nicaragua, para editar directorios telefónicos, anuarios comerciales e industriales, guías turísticas y otras actividades semejantes. Ese mismo año se creó la empresa MOLANCA, en Venezuela, para la producción de separadores de pulpa moldeada, con la participación de socios venezolanos, una firma chilena con experiencia en el ramo y un socio extrarregional licenciador del proceso tecnológico. En 1975 se asoció con una firma ecuatoriana para establecer una fábrica productora de formas continuas de papel en el Ecuador, con la razón social de OFSETEC, S.A. (Véase el gráfico 3.)

#### 7. La empresa peruana

A partir de 1977, el gobierno del Perú autorizó a siete empresas peruanas a invertir en otros países del Grupo Andino, por un monto aproximado de siete millones y medio de dólares. Cinco de las siete empresas corresponden al sector manufacturero y sus colocaciones en el exterior suman alrededor de tres y medio millones de dólares. La más importante de las inversiones industriales fue efectuada por la firma Industria Peruana del Alambre, S.A., en Venezuela, para la fabricación de productos mecánicos.

La Compañía de Minas Buenaventura S.A., invirtió 300 000 dólares en el Ecuador, en una empresa minera y, finalmente, el Banco Popular del Perú registró la suma de 4 300 000 dólares, asignados a su sucursal en Bolivia, aunque en este caso no se produjo transferencia de recursos, ya que esa suma es resultado de la capitalización de la sucursal, que empezó sus operaciones en Bolivia a principios de los años 40.

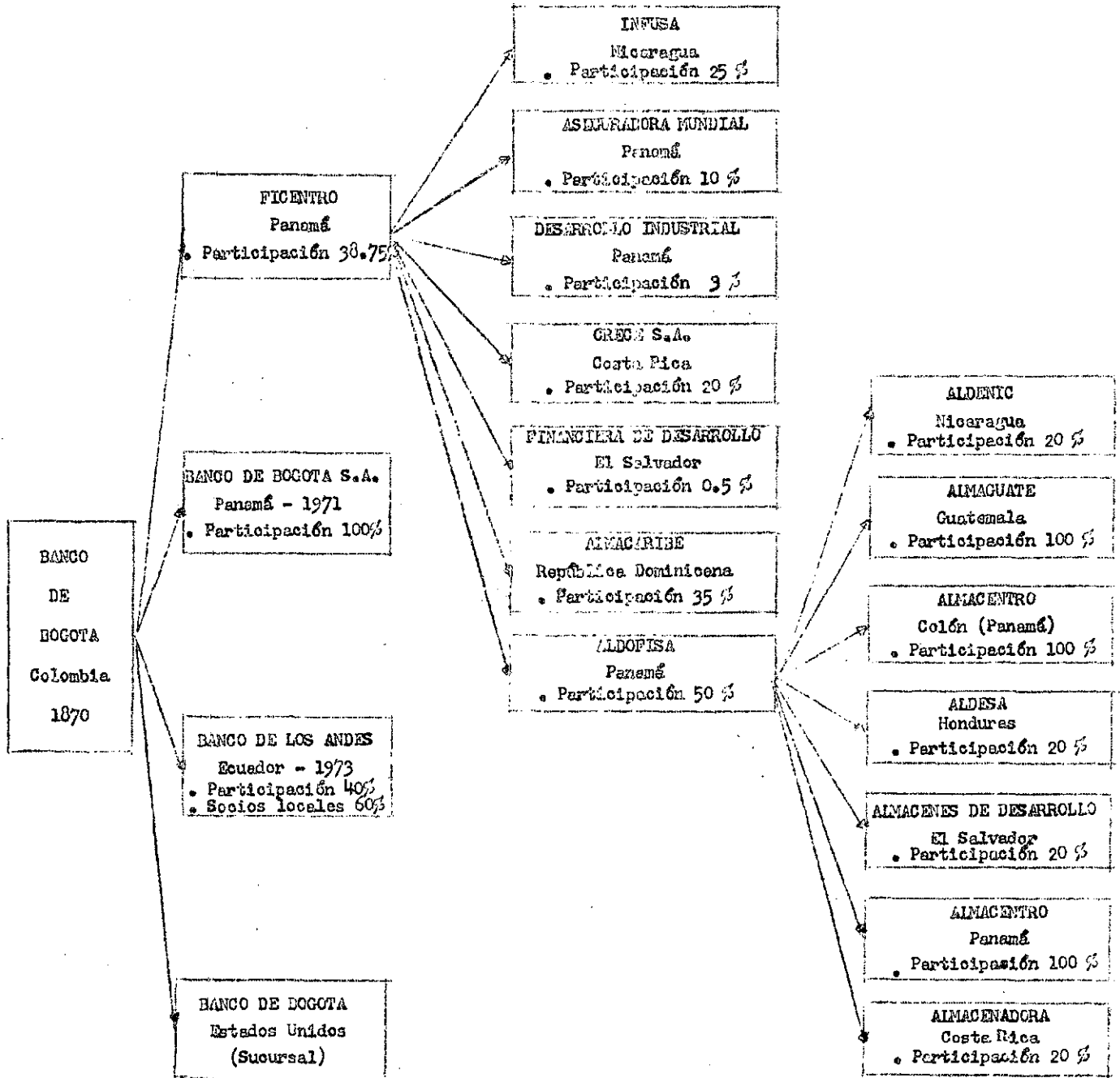
Tres de las empresas fueron autorizadas a invertir en el Ecuador, dos en Venezuela, una en Bolivia y otra en Colombia. (Véase el cuadro II-10.)

/Gráfico 2

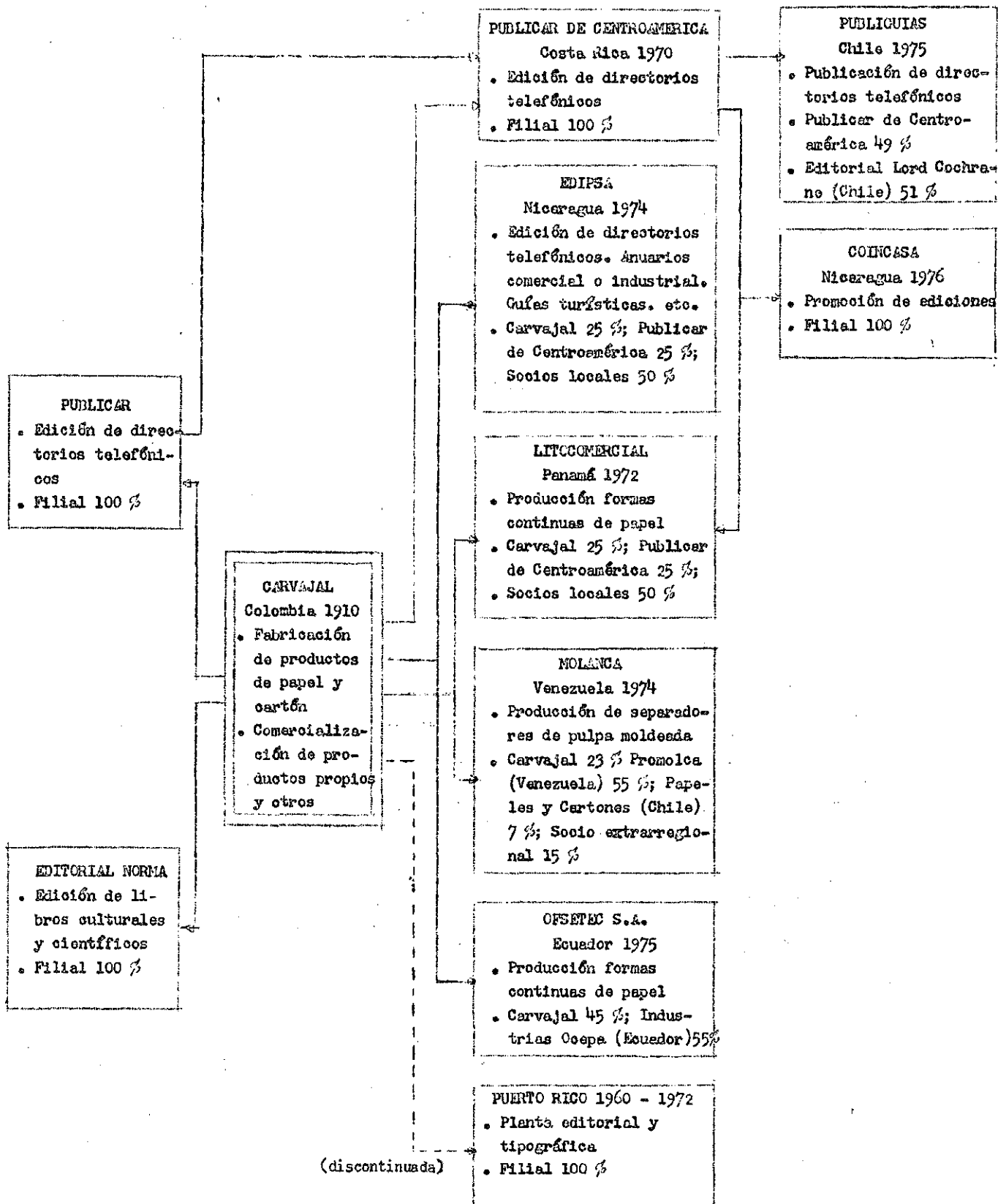


DOS CASOS ILUSTRATIVOS DE EMPRESAS CONJUNTAS LATINOAMERICANAS

BANCO DE BOGOTA  
ESTRUCTURA DE SUS PARTICIPACIONES INTERNACIONALES



CARVAJAL S.A.  
ESTRUCTURA DE SUS PARTICIPACIONES INTERNACIONALES



Se estima que las inversiones peruanas en el exterior son bastante más altas que las registradas oficialmente. El período mencionado corresponde a pocos años; en ellos el organismo nacional competente encargado de la aplicación de la decisión 24 en el Perú operó en forma centralizada y, por otra parte, el área geográfica de la información se reduce al Grupo Andino. En todo caso, es necesario una investigación más detallada para configurar un cuadro apropiado de la proyección externa de la empresa peruana.

Por cierto que los antecedentes proporcionados acerca de las empresas conjuntas de Argentina, Brasil, México, Colombia y Perú no agotan el tema ni desde el punto de vista de los países latinoamericanos que originan la inversión (Chile, Uruguay y Venezuela son también casos interesantes de analizar), ni desde el ángulo de las otras formas de asociación conjunta o de transferencia de tecnología dentro de la región.

#### 8. Organizaciones empresariales sectoriales

Las organizaciones o entidades regionales de empresarios públicos y/o privados pertenecientes a una misma actividad productora de bienes o servicios, se han constituido desde hace bastante tiempo en una de las modalidades de cooperación más utilizadas en la región. Algunas de estas asociaciones datan desde los inicios mismos de los procesos formales de integración, como es el caso de la Asociación de Industriales Latinoamericanos (AILA), la Asociación Latinoamericana de los Industriales del Plástico (ALIPLAST), el Instituto Latinoamericano del Fierro y el Acero (ILFA) y muchos otros.

La mayoría de dichas organizaciones empresariales ha surgido en respuesta a necesidades de información e intercambio de experiencias originadas en interacciones reales o potenciales de los mercados correspondientes a sus esferas de acción, o frente a problemas que sobrepasan las posibilidades de solución nacional - por ejemplo, el desequilibrio energético, las comunicaciones internacionales y la interconexión de la infraestructura física -, o bien ante los beneficios de tratar en conjunto asuntos que atañen por igual a los empresarios de un determinado sector frente a determinadas condiciones internacionales (en el turismo, el transporte aéreo y marítimo y las finanzas, por ejemplo).

En general, los organismos empresariales de la región son entidades especializadas en las cuales se busca complementar esfuerzos para identificar acciones de mutuo beneficio con un bajo costo operativo. A través de la acumulación y difusión de informaciones y estadísticas pertinentes y mediante el intercambio directo y personal de experiencias en reuniones, foros y congresos, se gestan significativas operaciones de cooperación, muchas veces no identificadas bajo esa denominación. Aparte de la transferencia del conocimiento de técnicas ya experimentadas en las empresas de la región y de su necesaria adaptación al respectivo medio, un resultado igualmente importante es el reforzamiento de la capacidad de negociación ante proveedores y clientes externos, que se puede adquirir ya sea por intermedio de acciones conjuntas o, lo más frecuente, por el aprendizaje transmitido de uno a otro ejecutivo de empresa que ha pasado en repetidas ocasiones por situaciones de negociación en gran medida semejantes.

/Aunque existen

Aunque existen múltiples entidades de la misma naturaleza de las descritas, no todas ellas han alcanzado el mismo vigor o grado de desarrollo. Por ello, se estima que la difusión sistemática de sus actividades, organización y potencialidades puede ayudar al perfeccionamiento de las redes técnicas o gremiales de los empresarios de la región o para establecer mecanismos de contacto entre los responsables de la conducción de estos organismos. El funcionamiento de dichos sistemas pasa a constituir en la práctica un componente importante de los procesos de integración y cooperación en América Latina, por cuanto muchas de las actividades que se desarrollan en ellos contienen ingredientes comerciales y tecnológicos que dan lugar a situaciones de integración y cooperación de hecho.

Para ilustrar los planteamientos generales previos, en lo que sigue se hace una descripción de algunas de las características más salientes del Instituto Latinoamericano del Fierro y el Acero (ILAFA), seleccionado para este ejercicio por su mayor antigüedad y por reunir prácticamente a todas las empresas de su sector. El ILAFA fue fundado en 1959 y es una entidad internacional de derecho privado, constituida por más del 90% de las empresas estatales, mixtas o privadas productoras de acero, mineral de fierro, materias primas o equipos auxiliares de la industria siderúrgica y ferrominera de todos los países de la región que participan en estas actividades. Las empresas que son miembros activos suman 123. Hay, además, 155 miembros afiliados que corresponden a institutos de investigación, universidades y empresas latinoamericanas o de fuera de la región que, por la naturaleza de sus actividades, están habilitados para cooperar con los objetivos del Instituto.

La Secretaría General del ILAFA describe los objetivos de la institución en los términos siguientes: "El Instituto se preocupa del estudio de los problemas científicos, técnicos, industriales y económicos que se relacionan con la producción, distribución y el uso de productos siderúrgicos, subproductos, instalaciones en que se elaboran y sus materias primas, además de otros materiales empleados por este sector. En el área técnica los objetivos que se persiguen son impulsar la creación del conocimiento tecnológico y su intercambio, promover la normalización técnica y el control de la calidad, la capacitación de personal y la orientación técnica de las inversiones. En el campo económico las finalidades son el conocimiento del mercado del acero, minerales de fierro y demás materias primas para aumentar el comercio nacional e internacional de estos materiales, la coordinación y orientación económica de las inversiones y el mejoramiento de la productividad. En cuanto a la documentación e información, los objetivos son facilitar la transferencia tecnológica hacia y dentro de América Latina, aumentar el conocimiento del sector y de las personas que trabajan en él y servir de apoyo a todos los trabajos que desarrolla el Instituto. En el campo de la promoción las finalidades son dar a conocer los usos del acero, crear conciencia de la importancia de la industria productora de acero y de minerales de fierro, así como fomentar el conocimiento personal entre los industriales del sector".<sup>18/</sup>

---

<sup>18/</sup> ILAFA, ¿Qué es ILAFA?, folleto sin fecha, Santiago de Chile.

Como una muestra significativa del tipo de preocupaciones de este organismo, es de interés transcribir la declaración pública emitida por el Directorio de ILAFA, en octubre de 1979, en el Vigésimo Congreso Latinoamericano de Siderurgia celebrado en Santiago de Chile. Literalmente dicha declaración señala:

"a) Teniendo presente lo esencial que es el acero como producto básico en la industrialización de un país, y desde que las tecnologías, las materias primas y los equipos para producirlo están disponibles libremente en condiciones económicas más o menos iguales para todos, Latinoamérica está en el derecho de desarrollar su propia industria del hierro y el acero y los países latinoamericanos de autoabastecerse por razones de seguridad y soberanía nacional.

"Las ventajas comparativas y la división internacional del trabajo que se invocan, por otra parte, han sido fuertemente distorsionadas, las primeras por medios gubernamentales de países altamente desarrollados con grandes saldos exportables y la segunda por contingencias que demostraron su inoperabilidad.

"En todo caso, América Latina con sus grandes yacimientos de mineral de hierro, carbón, petróleo y gas natural tiene reales y permanentes ventajas comparativas frente a regiones que carecen en absoluto de las materias primas esenciales, y

"b) Latinoamérica debe adoptar medidas protectoras contra el dumping, que afecta el libre comercio, similares a las vigentes en algunos países de alto desarrollo.

"Con base a las consideraciones anteriores el Directorio de ILAFA hace un llamado a los Gobiernos de Latinoamérica para que ofrezcan su decidida cooperación a los proyectos de desarrollo siderúrgico en sus respectivos países y para que en sus políticas internas de precios e importaciones tengan en cuenta la incidencia desfavorable de las prácticas de dumping de países con grandes excedentes exportables."<sup>19/</sup>

En cuanto al tipo de labores desarrolladas por el ILAFA, cabe hacer notar que su esfera de actividades es muy amplia y cubre algunas de las siguientes materias: "En el área de materias primas mantiene informaciones actualizadas sobre los distintos insumos de la siderurgia, especialmente sobre minerales de fierro, carbón y coque, chatarra y ferroaleaciones; organiza Congresos Técnicos sobre materias primas. En el campo tecnológico prepara textos o cursos sobre distintas tecnologías; mantiene información básica sobre los equipos principales de las plantas de la región; desarrolla la normalización técnica de los productos e insumos siderúrgicos; prepara un vocabulario técnico especializado en español, portugués e inglés; organiza Congresos Técnicos sobre materias que interesan a la región y especialmente un Congreso Latinoamericano de Siderurgia cada año. En aspectos económicos estudia sistemáticamente el mercado del acero en la región, capacidad instalada, producción, importaciones y exportaciones, proyección del

---

<sup>19/</sup> ILAFA, Memoria 1979-1980, Santiago de Chile, sin fecha, p. 4.

consumo, programas de expansión, etc.; investiga el mercado para productos específicos; compila estadísticas sobre producción de minerales de hierro, arrabio, acero y laminados, precios siderúrgicos, comercio exterior, etc. En cuanto a la documentación técnica, revisa la bibliografía internacional condensando los artículos de interés para la región y prepara algunas reseñas bibliográficas sobre temas de especial relevancia".20/

El ILAFA edita y publica mensualmente desde 1960 la revista Siderurgia Latinoamericana, cada año un Anuario Estadístico y periódicamente un Repertorio de Empresas Siderúrgicas y Ferromineras de la región. Además, prepara y difunde libros técnicos con todos los documentos presentados a sus tres congresos técnicos especializados y al Congreso Latinoamericano de Siderurgia que se efectúan cada año. En 1980 concurren aproximadamente 1 500 participantes de América Latina y del resto del mundo a dichos congresos. El ILAFA tiene su sede en Santiago de Chile y posee secretarías regionales en Argentina, Brasil, México, Perú y Venezuela.

Esta organización empresarial, en poco más de 20 años de vida, ha contribuido activamente a la difusión del conocimiento tecnológico, comercial, estadístico, empresarial y humano de los recursos que se emplean en la industria siderúrgica y ferrominera, y ha ayudado a crear numerosos y fuertes vínculos entre las empresas de la región, sin que importe mayormente el tamaño de las empresas o de los países participantes. Los esfuerzos dedicados al estudio de las miniplantas, por ejemplo, son representativos de la preocupación por encontrar soluciones adecuadas a las necesidades de países con mercados reducidos, o a la atención de áreas determinadas de consumo.

El ILAFA constituye una forma de cooperación empresarial que, sin duda, complementa eficientemente los objetivos de mayor unión e integración de las economías latinoamericanas y del Caribe.

#### D. CONCLUSIONES SOBRE OTRAS FORMAS DE COOPERACION REGIONAL

Como se señaló al comienzo de este capítulo, no se ha pretendido ser exhaustivo en la presentación de los casos y modalidades de cooperación entre gobiernos y empresas de la región sino mostrar con ejemplos concretos, cómo han estado funcionando diversas formas de vinculación entre las economías de los países latinoamericanos y del Caribe, ya sea dentro de los esquemas formales de integración o paralelamente a ellos. Estas acciones de cooperación van construyendo nexos entre los países que no sólo contribuyen a la integración sino que además ayudan a hacerla posible.

Por muy conocidos no se han incluido ciertos casos muy importantes de cooperación en determinados aspectos como el aprovechamiento hidroeléctrico de cuencas conjuntas en que participan Paraguay con Argentina y Brasil (Yaciretá, Corpus e Itaipú), Uruguay con Argentina y Brasil (Salto Grande y Laguna Merín) y Ecuador

---

20/ ILAFA, ¿Qué es ILAFA?, op. cit.

con Perú (Puyango Tumbes) o los programas de integración fronteriza.<sup>21/</sup> La cooperación técnica también puede adoptar múltiples formas como resultados de acuerdos entre dos o más gobiernos, de organismos intergubernamentales con gobiernos nacionales, de organismos de integración o de entidades públicas o privadas de dos o más países de la región. Sobre estas modalidades en general existe información, aunque más bien referida a las acciones proyectadas que a sus resultados. En América Latina y el Caribe tanto la Organización de los Estados Americanos (OEA) como el BID, el SELA y la CEPAL están trabajando en diversos proyectos de cooperación técnica horizontal.

En lo referente a las actividades de cooperación que se examinan en el presente capítulo, cabe destacar algunas conclusiones.

i) Se está utilizando en la actualidad una gran variedad de mecanismos de cooperación, bilaterales y multilaterales, en que o bien participan directamente los gobiernos, o bien se han creado las bases para la actuación de empresarios públicos o privados de la región. La naturaleza de los mecanismos de cooperación difiere de acuerdo con las situaciones y problemas concretos que se desea resolver y muchas veces son el resultado de largas y complejas negociaciones gubernamentales o empresariales. Se supone que el proceso de negociación que acompaña a cada acuerdo o convenio se irá simplificando a medida que se adquiera cierta tradición de cooperación, y aumente la confianza en los efectos favorables de estas acciones.

ii) Entre los convenios de cooperación gubernamentales resaltan en primer término los acuerdos económicos suscritos por Uruguay con Argentina y Brasil, (CAUCE y PEC, respectivamente), instrumentos que en ambos casos han dinamizado las exportaciones de un país de mercado reducido frente a dos de las naciones que, junto con México, son las de mayor tamaño de la región. Concretamente, el CAUCE ha ayudado a incrementar tanto el número como el valor de los productos exportados por el Uruguay a la Argentina, aunque todavía el comercio global recíproco arroja déficit en contra del Uruguay; en tanto que el PEC, con un efecto similar en cuanto a diversificación de exportaciones y aumento de valor de éstas, ha logrado un expresivo superávit en favor del Uruguay que se ha realizado en virtud de él. En segundo lugar, el Acuerdo sobre intercambios compensados de productos del sector de la industria automotriz entre Argentina y Uruguay, contribuyó a que las exportaciones de partes uruguayas para vehículos automotores se expandieran en siete años de 1.3 a 22.4 millones de dólares dentro del Acuerdo, y con seguridad ha servido de base para elevar la cifra de exportaciones totales de ese rubro en 1979 a 64 millones de dólares.

En los convenios señalados precedentemente, el principal factor de dinamización ha sido el establecimiento de un margen de preferencia arancelario significativo entre los países participantes, aunque para una gama restringida de productos y con limitaciones cuantitativas en algunos casos. Por supuesto, también han pesado en el efecto positivo de los acuerdos la proximidad geográfica y los tradicionales lazos económicos y de diversa índole que han unido históricamente al Uruguay con la Argentina y el Brasil.

---

<sup>21/</sup> Véase CEPAL, América Latina en el umbral de los años 80, (E/CEPAL/G.1106), noviembre de 1979, p. 172.

Para un país con capacidad de negociación limitada por el tamaño de su mercado, el empleo del tipo de convenios de cooperación económica descrito le permite mejorar su capacidad de negociación y le abre interesantes perspectivas para nuevas vinculaciones de una naturaleza semejante con otros países de la región.

iii) El Programa de cooperación energética para países de Centroamérica y el Caribe, firmado por dos países exportadores de petróleo de la región (México y Venezuela), sin duda es una expresión de voluntad política que ayuda no sólo a la solución del problema real de desequilibrio energético de países de menor desarrollo relativo, sino que pone de relieve la posibilidad de resolver otras situaciones acuciantes a través de acciones de cooperación dentro y con los propios recursos de la región.

La combinación de la voluntad política con la existencia de recursos abundantes para algunos países y escasos para otros, puede ser una fórmula que en el futuro asegure a los países de América Latina y el Caribe un mayor bienestar y seguridad en un mundo amenazado por la escasez de productos energéticos, alimentos y otros insumos básicos.

iv) Los esfuerzos de programación conjunta de algunos sectores específicos de la industria en países medianos y pequeños, pese a las dificultades y tropiezos encontrados, parecen ser un camino adecuado para el aprovechamiento más racional de las oportunidades de mercado ampliado que proporciona el proceso de integración: evitar costosas duplicaciones de inversiones y en general de uso de recursos escasos, y para brindar opciones preferentes a países de menor desarrollo económico relativo, que el simple mecanismo del mercado no les ofrece. En este capítulo se han analizado los programas del sector automotriz y metalmeccánico del Grupo Andino, como ejemplos de mecanismos de promoción gubernamental de empresas conjuntas. El primer caso ilustra las ventajas de negociaciones solidarias de países con asignaciones complementarias en el sector automotriz (Ecuador-Venezuela y Bolivia-Venezuela) con empresas transnacionales fabricantes de vehículos que, como es sabido, se encuentran entre las mayores del mundo.

El trato simultáneo de los gobiernos del Ecuador y de Venezuela con las empresas transnacionales fabricantes de vehículos, permitió presentar bases de negociación más exigentes y que hacían extensivas a cada uno de los dos países las ventajas obtenidas en las respectivas licitaciones nacionales, como el no pago de regalías por licencias y tecnología (exigido por Venezuela) y el compromiso de las empresas de exportar a terceros países fuera del Grupo Andino un volumen importante de componentes fabricados localmente en cada nación (condición impuesta por el Ecuador). El ejemplo de esta negociación fue determinante para que Bolivia y Venezuela se pusieran de acuerdo en utilizar un procedimiento semejante para la selección de las firmas que fabricarían el tipo de camión y automóvil asignados a Bolivia y Venezuela, respectivamente. Además de las condiciones impuestas en el compromiso ecuatoriano-venezolano (exportaciones a terceros países y no pago de regalías), las bases contenían la exigencia de que la empresa adjudicataria se comprometiese a promover la instalación en Bolivia de una planta de fundición y de forja.

/Tanto el



Tanto el fortalecimiento de la capacidad de negociación frente a grandes empresas transnacionales, como el establecimiento de una relación interdependiente de producción en un sector que exige altas escalas de producción, son resultados importantes de esa modalidad de cooperación, sobre todo si se tiene en cuenta que envuelve a un país de pequeño y a otro de mediano desarrollo económico relativo.

El segundo caso estudiado es el de la constitución de empresas conjuntas, acuerdos de especialización y de coproducción surgidos del Programa de desarrollo industrial del sector metalmeccánico del Grupo Andino. Así, los gobiernos de Ecuador y Venezuela, para resolver un problema de producción duplicada en el rubro de brocas y barrenas para metales y sistemas hidráulicos, asignados ambos primitivamente al Ecuador, resolvieron, por un lado, constituir una empresa multinacional con sede en Quito y plantas en Maracay (Venezuela) y Latacunga (Ecuador), para fabricar las brocas y barrenas y aprovechar óptimamente las capacidades de producción de las empresas existentes; por otro lado, mediante un convenio se establecieron formas de comercialización conjunta, de coproducción, de complementación industrial y de estandarización de los sistemas hidráulicos entre las empresas existentes en ambos países. Además, se realizarán ampliaciones en la planta ecuatoriana con inversiones de los empresarios venezolanos.

Similarmente, los gobiernos de Bolivia y el Perú manifestaron interés en desarrollar en forma conjunta las asignaciones de barrenos integrales, máquinas de cribar y trituradoras de minerales y cónicas, que comparten en el Programa metalmeccánico. En el mismo sentido, los gobiernos de Perú y Venezuela señalaron su intención de llevar a cabo en forma conjunta la asignación compartida de taladradoras.

v) A nivel de las empresas privadas y públicas latinoamericanas y del Caribe, se puede apreciar que, con motivaciones y modalidades diferentes según países y sectores, se hacen amplios esfuerzos para proyectarse internacionalmente, con una primera etapa que normalmente comienza en los propios países de la región. La acción internacional de las empresas mencionadas se presenta esencialmente como una consecuencia del proceso de desarrollo y diversificación de la economía nacional y de la acumulación de conocimiento tecnológico potencialmente exportable, en particular en los países mayores de la región. Las experiencias ganadas al sustituir importaciones cada vez más complejas, al profundizarse y extenderse las relaciones interindustriales, al absorber y adaptar las correspondientes tecnologías y al tener un mercado interno de sustentación, han dado margen a que un número creciente de empresas se sientan impulsadas a emprender actividades fuera de las fronteras de su país de origen. Este proceso ha sido impulsado por la existencia de esquemas de integración económica zonal y subregional, que han coadyuvado al establecimiento de vínculos empresariales y a la implantación de marcos jurídicos e institucionales propicios a la creación de empresas conjuntas.

Del examen de algunos antecedentes referidos a empresas conjuntas con participación argentina, brasileña, mexicana, colombiana y peruana, se aprecia que las empresas de los tres países mayores muestran más dinamismo en su proyección externa, aunque también firmas de los países de mediano desarrollo han iniciado

/un proceso

un proceso de internacionalización. Por otra parte, en general los empresarios de los países de menor desarrollo han actuado como asociados locales de los otros inversionistas latinoamericanos.

Las informaciones disponibles acerca de la inversión intralatinoamericana estiman a ésta en más de 330 millones de dólares.<sup>22/</sup> aunque no registran todos los países de origen y destino y con seguridad omiten inversiones no registradas oficialmente. Por dicha razón, las inversiones latinoamericanas efectivas deben ser superiores a las consignadas y parecen crecer a una tasa más acelerada que la inversión extranjera directa de origen extrarregional. Pese a ese dinamismo, está claro que aún son una fracción reducida de la inversión efectuada por las empresas transnacionales en la región.

Tal como ha sucedido con las empresas transnacionales, las firmas latinoamericanas expanden sus actividades fuera de sus fronteras nacionales para conservar o abrir mercados de exportación, principalmente cuando existe protección a la producción nacional, o impulsadas por la necesidad de crecimiento para mantener posiciones de predominio, produciendo o complementando producciones en el país comprador. No obstante, las empresas latinoamericanas con proyección internacional pueden ser una alternativa satisfactoria frente a las empresas transnacionales en los países receptores, en tanto poseen tecnologías de fabricación en escalas y series más adecuadas a las condiciones del país, permiten utilizar materias primas locales, responden mejor a las necesidades de los consumidores y tienen soluciones técnicas de menor empleo de capital por trabajador. Además, las empresas latinoamericanas suelen tener otras ventajas frente a las que proceden de países industrializados, dado que su personal técnico y ejecutivo es normalmente de un costo similar o menor, con un nivel técnico comparable, pero con una mayor capacidad de adaptación gerencial y operativa a situaciones de inflación, mercados financieros reducidos, menor eficiencia administrativa y de infraestructura y, en general, a condiciones económicas y políticas complejas e inestables; y, por último, las sucursales de empresas latinoamericanas tienen una más amplia libertad de acción para asociarse con inversionistas del país receptor, lo que hace que después de un tiempo tiendan a asimilarse a las empresas locales. Esa pauta de conducta las diferencia de la relación entre la casa matriz y las filiales de las empresas transnacionales, que tienen una estrategia global en la cual las filiales tienen asignado un papel y deben subordinarse a él.

vi) Por otra parte, los organismos empresariales sectoriales de la región se han constituido en una de las modalidades de cooperación más extendidas, con resultados visibles tanto en el campo de la colaboración tecnológica especializada como en el de la acumulación y difusión de informaciones y estadísticas de comercio exterior, intercambio directo de experiencias y otras formas significativas de cooperación, muchas veces no identificadas bajo esa denominación. Así, son múltiples los organismos empresariales, públicos y privados, que operan en América Latina y el Caribe en esferas tan diversas como la energía, el turismo, las finanzas, el transporte y distintas ramas de la industria.

---

<sup>22/</sup> Jaime Campos, "Intercambio empresarial de recursos...", op. cit.

vii) En síntesis, las empresas conjuntas y los organismos empresariales sectoriales son parte importante de los mecanismos de cooperación regional, puesto que proporcionan medios ágiles y respuestas flexibles a las necesidades de mayor vinculación entre los países. Muchas de las empresas y entidades han surgido como consecuencia del ambiente y las facilidades creados por los esquemas de integración, o bien ante necesidades o situaciones concretas, y muestran tanto un dinamismo creciente como perspectivas de llegar a ser una vigorosa modalidad de entrelazamiento de las economías latinoamericanas y del Caribe.

#### IV. ACCIONES Y AREAS PRIORITARIAS PARA LA INTEGRACION Y LA COOPERACION REGIONALES

La integración y las distintas modalidades de la cooperación entre los países de la región continuará siendo uno de los vehículos más poderosos para incrementar el comercio internacional, utilizar mejor los recursos naturales, reforzar la capacidad de negociación conjunta con los países industrializados y las empresas transnacionales y, en general, emprender acciones destinadas a ampliar las vías que conducen a un mayor desarrollo económico y social de los países de América Latina y el Caribe y a procurar su inserción más adecuada en la economía mundial. Con ese fin, es indispensable favorecer con voluntad política y medidas concretas los mecanismos de integración y de cooperación vigentes en la región, así como continuar avanzando en la búsqueda e implementación de instrumentos y formas de cooperación vigentes en la región, así como continuar avanzando en la búsqueda e implementación de instrumentos y formas de cooperación que los complementen y perfeccionen.

Para que los tratados y acuerdos de integración vigentes en la región continúen siendo los pilares básicos en los cuales se sustente el desarrollo futuro del comercio intrarregional, los vínculos económicos y políticos y las acciones de cooperación, sean de carácter bilateral o multilateral, será preciso que se den los necesarios apoyos a las siguientes tareas:

- i) crear mecanismos que otorguen una real preferencia a los productos originarios de la región - en particular aquellos que requieren de mercados amplios, como los bienes de capital y los artículos de alta escala de producción - y a las actividades esenciales para los países de la región;
- ii) otorgar consideración especial a los países de menor desarrollo económico relativo, para obtener su participación plena en los procesos de integración y evitar la polarización del intercambio y el desequilibrio en la obtención de beneficios, que generalmente se produce cuando se utilizan sólo los instrumentos más tradicionales de integración. Esto significa cooperación efectiva en favor de dichos países, mediante preferencias arancelarias, asignación especial de recursos financieros, desarrollo de proyectos conjuntos, colaboración tecnológica y otras acciones que contribuyan a crear un mercado más amplio para sus producciones y proporcionen, al mismo tiempo, los medios para incrementar la oferta exportable;
- iii) lograr que la flexibilidad y las acciones parciales - elementos dominantes en la nueva ALADI - sean conducidas teniendo presente los objetivos finales de la integración y la indispensable convergencia entre este tipo de acciones, para evitar la formación de compartimentos estancos que dificulten la relación multilateral necesaria para el fortalecimiento y la unidad de la región, y
- iv) lograr la interconexión de los esquemas de integración, aunque éstos mantengan su individualidad institucional.

/Por otra

Por otra parte, para superar las dificultades que en diferente grado afectan a los esquemas de integración de la región, se precisan importantes esfuerzos encaminados a combinar equilibradamente los legítimos intereses nacionales de corto y mediano plazo con los beneficios de mayor plazo que se logren a partir de una más estrecha unidad económica y política entre los países latinoamericanos y del Caribe.

Además, el fortalecimiento de los sistemas y estructuras de vinculación económica y política de las naciones significa simultáneamente el reforzamiento de su capacidad de negociación y una mayor presencia ante los bloques económicos dominantes y las empresas transnacionales. Pese a que hasta ahora ha existido en muchos casos una disciplina negociadora conjunta, ésta debería acentuarse frente a desafíos concretos que afectan a la mayoría de las naciones de la región.

Dado que el SELA incluye a casi la totalidad de los países de la región, y está dotado de gran flexibilidad operativa, puede desempeñar un importante papel en la búsqueda de fórmulas de entendimiento global, sea para vincular entre sí a los diferentes esquemas integracionistas, o bien para realizar acciones de cooperación que incorporen a la mayoría o la totalidad de los países de la región.

A fin de prevenir duplicaciones o superposiciones de esfuerzos de las distintas secretarías de los organismos de integración y cooperación de América Latina y el Caribe, es conveniente que se establezcan nexos permanentes entre ellas, que sirvan para intercambiar experiencias y proponer a los gobiernos de los países miembros las medidas aconsejables de interrelación.

Aparte del imprescindible apoyo de los países de la región a los esquemas formales de integración hoy vigentes en América Latina y el Caribe, surgen otros campos donde la cooperación puede contribuir de modo importante a resolver problemas que afectan a todos o a algunos de los países. Al plantear esas acciones de cooperación, no se excluye que puedan realizarse a través de los mecanismos que los acuerdos de integración poseen y, por el contrario, parece altamente deseable que así sea.

La característica común a todas las áreas de cooperación seleccionadas es que corresponden a problemas cuya magnitud y naturaleza trasciende en gran medida las posibilidades nacionales para solucionarlos y que, por ello, son sujetos propicios para los esfuerzos conjuntos de toda la región o de grupos de países dentro de ella, dado que la cooperación aumenta sensiblemente las posibilidades de acción e incrementa notoriamente los resultados positivos que cabe esperar de la aplicación de una cantidad determinada de recursos. Por otra parte, muchas de las dificultades más serias que aquejan a los sistemas económicos y sociales son, en lo principal, de resolución interna, de modo que la cooperación internacional sólo podrá colaborar con las respectivas políticas nacionales que se establezcan. Entre las materias que pertenecen a estas categorías se hallan la pobreza crítica, el analfabetismo, la desocupación, el desorbitado crecimiento urbano, la contaminación ambiental, el mal uso de los

/recursos naturales,

recursos naturales, la salubridad pública y la falta de viviendas. Ello no significa, como se ha indicado, que no puedan ser objeto de la cooperación internacional, pero la solución última de dichos problemas generalmente depende más de cambios en el estilo de desarrollo, o de la aplicación de políticas económicas específicas, que de las contribuciones que puedan surgir de la colaboración con otros países.

La enumeración de las áreas de cooperación que sigue no corresponde a un orden de prioridad ni a un recuento exhaustivo de ellas, habiéndose tratado, sin embargo, de incluir todas aquellas que se supone tienen o tendrán vigencia en los años ochenta. La descripción de cada área es sólo para ilustrar la naturaleza del respectivo tema y, cuando sea posible, sugerir alternativas para la cooperación.

#### 1. Aprovechamiento conjunto y racional de recursos naturales y compensación de desequilibrios regionales

Se trata de iniciar o continuar acciones destinadas a lograr: i) la autosuficiencia de abastecimiento regional en rubros de importancia como alimentos y materias primas en general; ii) la conservación del medio ambiente, definido como el uso racional de los recursos, en especial de los no renovables; iii) la utilización conjunta de recursos compartidos, como los hídricos, y iv) mejorar el rendimiento de las exportaciones de productos básicos, a través del aumento de su valor agregado y de una mayor participación en las etapas de distribución y comercialización y en las negociaciones internacionales para revalorizar dichos productos.

En el caso de los recursos hídricos, la cooperación se ha dado en diversas actividades. Sin embargo, es preciso reforzarla en varias áreas, en especial las tareas de ordenamiento, manejo y protección de estos recursos; al no estar estas actividades asociadas específicamente a algún sector usuario no han sido tratadas con la debida profundidad.

El sector minero de la región presenta un notorio retraso frente a otros procesos industriales en la integración de las etapas minera, metalúrgica y mecánica, y de la producción de bienes de capital e insumos intermedios. La cooperación en este campo es una necesidad perentoria, por el tamaño relativamente pequeño de los mercados nacionales, las escalas y diversificación que esta producción exige y el crecimiento discontinuo de la demanda de los diferentes rubros. Podría darse prioridad a los acuerdos o proyectos multinacionales latinoamericanos de carácter integral, es decir, aquellos que abarquen actividades conjuntas de prospección, infraestructura, producción minero-industrial e intercambio comercial. En este sentido, los primeros pasos podrían tender hacia la formulación de proyectos de cooperación encaminados a ampliar el conocimiento y el desarrollo del potencial minero de la región.

América Latina y el Caribe tienen recursos naturales suficientes como para sustentar una elevada tasa de crecimiento conjunta; sin embargo, ellos no están distribuidos por igual entre los países que integran la región. Una tarea importante de la cooperación es entonces la de asegurar el abastecimiento

/de productos

de productos básicos en todas y cada una de las naciones latinoamericanas y del Caribe, contribuyendo a corregir los desequilibrios de su comercio exterior causado por las importaciones de estos productos. Asimismo, deberán buscarse fórmulas de cooperación que ayuden a valorizar las exportaciones de productos básicos que realicen los países de la región hacia los mercados internacionales.

## 2. Energía

Como se señala en un reciente estudio de la Secretaría, <sup>23/</sup> en este campo las acciones de cooperación son ya numerosas y de gran trascendencia, como el proceso de interconexión a escala mayor de los sistemas electroenergéticos de aquellos países limítrofes donde se construyen o funcionan centrales hidroeléctricas binacionales; el Programa de cooperación energética de México y Venezuela con países centroamericanos y del Caribe y las actividades que llevan a cabo ARPEL, OLADE y CIER, como organismos regionales especializados, entre otras. No obstante, quedan importantes áreas sin una adecuada cobertura como el desarrollo de recursos energéticos no convencionales; la información completa, rápida y exacta, en especial referente al petróleo y sus derivados; la capacitación de personal; la gestión de empresas y, en general, todo lo relacionado con la economía y la tecnología energética. En la región existen desniveles muy grandes de conocimiento y experiencia entre los países, de manera que la cooperación entre ellos pueda dar altos rendimientos.

## 3. Integración física de los medios de transporte y de las comunicaciones

Para superar los obstáculos derivados de las grandes distancias geográficas que hay entre los países de la región y propender a un mejor empleo de la infraestructura ya existente, es importante la facilitación del tránsito de personas y mercancías y la interconexión de los diferentes medios de transporte. Además, es preciso promover una mayor colaboración en áreas no competitivas internacionalmente, como los servicios públicos (ferrocarriles metropolitanos, agua potable, riego, saneamiento urbano y otros similares).

En materia de transporte, por un lado hay carencias en la infraestructura física dado que el actual sistema está orientado básicamente a la comunicación entre los puertos y su hinterland. Así, faltan carreteras en la zona de Darien, en Bolivia hay una inadecuada infraestructura vial que dificulta el intercambio en el Cono Sur y las regiones del interior de los países se encuentran casi siempre aisladas de las rutas internacionales; por otra parte, los medios para el transporte suelen ser precarios o muy antiguos, como la mayoría de los ferrocarriles y algunas de las flotas navieras y aéreas; y, por último, hay un amplio margen para la facilitación del movimiento de personas y mercancías, a través de la eliminación de obstáculos de carácter administrativo y de organización. La cooperación en el campo de la infraestructura física y el transporte es ya tradicional entre los países de la región. No obstante, deberá acentuarse

<sup>23/</sup> Véase El desarrollo de América Latina en los años ochenta (E/CEPAL/G.1150), cap.IV, sección titulada "La política sobre energía".

para permitir un avance conjunto y sostenido en el mejoramiento de este fundamental medio de ayuda al comercio y las comunicaciones intralatinoamericanas y con el exterior, sobre todo por lo cuantioso de las inversiones necesarias para su mejoramiento e interconexión y las numerosas medidas requeridas para facilitarlas.

Los servicios públicos y las empresas que los proporcionan han alcanzado en algunos países de la región un significativo desarrollo, y exhiben además valiosas experiencias válidas para naciones con características semejantes, es decir, con una proporción importante de la población en zonas rurales, con el resto de los habitantes concentrados en pocas ciudades capitales densamente pobladas y de gran tamaño, con altas tasas de crecimiento de la población total, desiguales niveles de ingreso, extrema pobreza y otros rasgos que han constituido desafíos singulares para la adaptación de esas empresas de servicios públicos a una realidad tan compleja. Las experiencias ganadas como fruto de la adecuación o creación de tecnología deberían ser útiles para los países que ahora comienzan a enfrentar similares problemas y formar parte, por ello, de los esfuerzos de cooperación horizontal dentro de la región.

#### 4. Cooperación en la industria

Por la heterogeneidad de los países de la región, especialmente en su grado de desarrollo industrial, se plantean objetivos diferentes a cada uno de ellos para alcanzar etapas más avanzadas en esa actividad. Es claro, sin embargo, que todos los países pueden beneficiarse de la integración, en tanto este proceso incluya mecanismos efectivos de distribución equitativa de oportunidades y ayude a completar las estructuras industriales - en especial en el área de los bienes de capital y de los insumos intermedios - y las estructuras tecnológicas correspondientes, como asimismo dé lugar a las especializaciones productivas que sean más eficientes.

La cooperación industrial puede darse en sectores amplios, por ramas más específicas o mediante arreglos entre empresas públicas o privadas de distintos países. Las áreas principales de cooperación podrían ser la complementación o programación conjunta de actividades industriales de alta densidad y volumen de capital y con mercados nacionales insuficientes o inestables, como la petroquímica, la industria del aluminio, la construcción naval o la siderurgia. La producción de bienes de capital es un caso destacado, puesto que la capacidad de fabricar el propio equipo productivo confiere a los países que la poseen la oportunidad para optar entre diferentes estructuras económicas y promueve un continuo avance de la tecnología y de la ingeniería. Se estima que la región en su conjunto podría sostener una organización científica moderna, y que grupos de países podrían cooperar en ciertas ramas de especialización técnica, apoyadas en un sistema productivo integrado. Los grandes proyectos de los sectores básicos, que generan una parte importante de la demanda de bienes de capital simples y complejos, abren oportunidades de una fructífera acción complementaria entre las empresas de la región, sobre todo si se tiene en cuenta la discontinuidad de esas inversiones a nivel nacional y, por tanto, sus menores fluctuaciones si se considera a América Latina y el Caribe como un todo.

#### /5. Agricultura



## 5. Agricultura y alimentación

En este sector se han efectuado variados esfuerzos, tanto dentro de los esquemas de integración como fuera de ellos, para conseguir objetivos de distinta naturaleza. No obstante, queda un amplio terreno de acciones posibles en la esfera de la tecnología, el comercio exterior y el autoabastecimiento regional. La complementación de producciones, de acuerdo con las características climáticas o el tipo de superficies disponibles (cultivos intensivos o extensivos), puede dar lugar a acuerdos de largo plazo entre grupos de países. Por otra parte, dada la inestable situación internacional, es importante no depender exageradamente del abastecimiento de alimentos procedentes de otras regiones lejanas o susceptibles de verse envueltas en conflictos. En cuanto a la exportación de productos básicos de origen agropecuario, hay algunas experiencias de cooperación interesantes (GEPLACEA y COMUNBANA) que podrían extenderse a otros productos. La pesca es otra actividad en la cual las acciones de cooperación pueden ser esenciales para proteger los recursos naturales, y ayudar a su explotación racional y al aprovechamiento conjunto de la riqueza natural común a dos o más países.

Dentro del SELA se han definido diversas acciones de interés para la región que, con seguridad, siguen teniendo vigencia. Ellas son: creación de un mecanismo regional de información sobre excedentes, faltantes y precios; concertación de contratos de comercialización de mediano y largo plazo entre países o grupos de ellos; establecimiento de empresas multinacionales de comercialización; instrumentación de sistemas comunes o coordinados de almacenamiento, de carácter regional o subregional; acuerdos entre los organismos e instituciones de investigación agropecuarias para llevar a cabo proyectos conjuntos; promoción y desarrollo de empresas de servicios tecnológicos, especialmente para colaborar con los países de menor desarrollo, y creación de un sistema de seguro agropecuario a nivel regional.

## 6. Ciencia y tecnología

La ciencia y la tecnología están relacionadas no sólo con la creación, aplicación, divulgación, control y propiedad del conocimiento, sino también con todas las actividades productivas, de manera que la cooperación regional en esta área se puede plantear desde diversas perspectivas. Entre ellas cabe mencionar el fortalecimiento de las capacidades científicas y tecnológicas, el fomento de la adaptación o creación de tecnología vinculada a sectores prioritarios (tecnología ligada a la energía, la alimentación, los bienes de capital y otros similares); la interconexión de sistemas científicos y tecnológicos; la organización de empresas de tecnología multinacionales; financiamiento para el desarrollo de tecnología en el ámbito nacional y la adopción de posiciones conjuntas regionales acerca de temas como la propiedad industrial y el código de conducta tecnológico para la negociación con empresas transnacionales.

Ejemplos exitosos de cooperación en materia tecnológica a nivel subregional son el Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI) o los Programas Andinos de Desarrollo Tecnológico (PADT); de carácter bilateral, la cooperación técnica entre empresas petroleras estatales, el intercambio con fines de capacitación de personal técnico industrial, la colaboración en el campo nuclear y muchos otros casos semejantes.

/Sin embargo,

Sin embargo, son muchas las áreas de cooperación regional en que se pueden lograr importantes resultados adicionales, difíciles de lograr a partir solamente de esfuerzos nacionales. Entre ellas se puede señalar:

i) la incorporación de los avances tecnológicos en las políticas y planes de ciencia y tecnología (por ejemplo, la microelectrónica, la ingeniería genética, la tecnología de las enzimas y, muy fundamentalmente, las tecnologías vinculadas a la energía), teniendo en cuenta sin embargo, los sectores de desarrollo tecnológico relativamente más lento que puedan significar opciones menos riesgosas para emprender iniciativas dentro de la región;

ii) afianzamiento de las capacidades tecnológicas: se considera que la infraestructura científico-tecnológica existente en la región podría trascender los límites nacionales habituales y que se podría emprender esfuerzos cooperativos en relación con determinadas áreas y problemas, como por ejemplo, los recursos naturales y la alimentación;

iii) selección, adquisición y transferencia de tecnología: en el futuro la región seguirá incorporando a ritmo creciente tecnologías provenientes de fuera, en especial de los países industrializados, por lo cual será necesario que el proceso se efectúe de manera que los intereses de los países adquirentes queden adecuadamente protegidos. A ello pueden ayudar los servicios de apoyo constituidos por la Red de Información Tecnológica Latinoamericana (RITLA), el nuevo Sistema Andino de Información Tecnológica y el Sistema de Intercambio de Información Tecnológica (TIES), patrocinado por la ONUDI. Asimismo, puede ser conveniente explorar el acceso de las empresas medianas y pequeñas de los países desarrollados a tecnologías más adecuadas a las necesidades de la región que la ofrecida por las grandes empresas transnacionales;

iv) formación de recursos humanos: desde hace tiempo viene preocupando a los países de la región la fuerte corriente de "transferencia inversa" de tecnología y las posibilidades de limitarla, o, al menos, de buscar fórmulas que permitan que una parte importante de los científicos y técnicos que emigran lo hagan dentro de la propia región, a través de mayor información sobre las oportunidades ocupacionales y de un creciente intercambio de especialistas. Por otra parte, las políticas educativas de la región podrían coordinarse de manera de dar lugar a un cierto grado de especialización en las inversiones para educación y en la formación de personal calificado;

v) programas cooperativos de investigación tecnológica en algunos sectores de interés que, como el farmacéutico, presentan una fuerte concentración de la producción y del control de la investigación científica y tecnológica en pocas empresas transnacionales;

vi) financiamiento para las actividades científicas y tecnológicas: se trata de llevar a cabo acciones conjuntas con los organismos financieros internacionales y regionales con el fin de obtener financiamiento para proyectos de cooperación científica y tecnológica que satisfagan las necesidades propias de los países de la región, y

/vii) normalización

vii) normalización técnica: el actual proceso de internacionalización de las normas técnicas, de la cual es una muestra la reciente aprobación por el GATT de un código de requisitos técnicos en el comercio internacional, exige que la región esté capacitada para cumplir con esas normas, que afectan a las políticas nacionales de desarrollo industrial y de exportación.

#### 7. Financiamiento

A la fecha existen mecanismos, tanto regionales como sustentados en los esquemas de integración, destinados a facilitar el intercambio comercial entre tales esquemas, a apoyar a los países con déficit de balance de pagos y a financiar proyectos de industrias de integración. Aun así, la cooperación para encontrar nuevas fuentes de financiamiento zonal y extrazonal y para poner en marcha un sistema de seguro para las exportaciones sigue teniendo gran importancia, sobre todo si se tienen en cuenta las necesidades de crédito a largo plazo generadas por el desequilibrio energético que exhiben muchos países de la región, por la urgencia en crear y consolidar nuevas corrientes de exportación y por las demandas de financiamiento que provendrán de un mayor intercambio de bienes de capital.

#### 8. Cooperación en el campo de los servicios, en particular en la consultoría y la ingeniería

Las actividades de consultoría e ingeniería se han desarrollado en algunos países de modo tal, que pueden convertirse en un rubro significativo de su comercio exterior. Todos los países, en mayor o menor grado, poseen experiencia y conocimientos en las tecnologías que acompañan a los sectores productivos más característicos de sus economías, o en obras de infraestructura. Se trata, entonces, de identificar los mecanismos que hagan posible combinar dichas capacidades para aprovechar más los recursos de consultoría e ingeniería nacionales dentro y fuera de la región. De lograrse ese propósito, podrían abrirse importantes perspectivas para incrementar el empleo de bienes de capital producidos en los países latinoamericanos y del Caribe, puesto que la procedencia del diseño y de los proyectos de ingeniería condicionan de manera significativa el origen de esos bienes. La posibilidad de cooperación en obras de gran envergadura en energía, transporte y comunicaciones, en proyectos de minería o en el establecimiento de plantas industriales, puede dar continuidad a la utilización de conocimientos especializados y eliminar las bruscas fluctuaciones que dentro de cada país tiene la demanda de consultoría e ingeniería. En cuanto a las modalidades de cooperación, podrán consistir en la asociación entre empresas de ingeniería de varios países para enfrentar obras en común, o bien en la complementación de tecnologías, en especial de aquellas que proceden de los países donde se ha acumulado una mayor experiencia y conocimiento en un sector específico (minería, forestación, explotaciones agropecuarias, pesca, prospección y explotación petrolera, etc.).

#### /9. Promoción

### 9. Promoción de exportaciones

En general, las exportaciones no tradicionales de los países de la región son de poca magnitud, comparadas con las ventas al mercado nacional, lo que se traduce en una estructura comercial externa débil, con deficiencias de gestión y de técnicas de comercialización internacional, y con desconocimiento de los mercados externos potenciales. Todo ello significa un poder negociador limitado frente a los eventuales compradores, dada la oferta exportable relativamente pequeña y la falta de experiencia en el comercio internacional. Estos problemas se acentúan en los países de menor desarrollo relativo de la región, cuyos mecanismos de promoción de exportaciones son casi inexistentes. La cooperación regional entre los gobiernos y los empresarios y sus asociaciones puede ayudar a perfeccionar los instrumentos de promoción (seguro de exportaciones, por ejemplo), sumar ofertas exportables, sostener campañas publicitarias, formar asociaciones de productores de artículos exportables, crear empresas multinacionales de comercialización externa y, en general, realizar aquellas acciones colectivas que faciliten la competencia en un mercado internacional proteccionista, cada vez más competitivo, y al cual se están incorporando nuevos países exportadores. El Grupo de Países Latinoamericanos y del Caribe Exportadores de Azúcar (GEPLACEA) y la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB), en el campo de las asociaciones sectoriales de exportadores, la Comercializadora Multinacional de Banano (COMUNBANA) y la Empresa Multinacional Comercializadora de Fertilizantes (MULTIFERT), en el área de las empresas conjuntas de comercialización de productos finales y de insumos, respectivamente, son ejemplos de acciones de cooperación concreta que marcan pautas sobre las posibilidades en este terreno.

### 10. La cooperación con los países de menor desarrollo económico relativo de la región

Este aspecto fundamental de la cooperación, considerado explícitamente en los esquemas de integración y en los mecanismos multilaterales de cooperación regional, ha presentado serios problemas cuando se ha tratado de llevar a la práctica, puesto que al parecer ha habido deficiencias tanto en los medios utilizados para su instrumentación como en las posibilidades de los países menos desarrollados para aprovecharlas; no obstante, todas las partes reconocen su trascendencia para eliminar algunos de los principales elementos de heterogeneidad entre los países de mayor y menor desarrollo de la región. Existen razones políticas, económicas y éticas para intentar nuevos caminos y fórmulas que lleven a soluciones más exitosas y que contribuyan a la armonía y el equilibrio regional. Uno de los objetivos prioritarios debería ser la integración de los países de habla inglesa del Caribe al resto de la región, proyecto que pasa sin duda por acciones de cooperación concretas que deberán identificarse y emprenderse de común acuerdo entre las partes.

La reunión de expertos de los países del Comité de Desarrollo y Cooperación del Caribe (CDCC) sobre la Estrategia para el Tercer Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo, realizada en mayo de 1980 en Barbados, aprobó un proyecto de estrategia que entre los puntos centrales recomendaba: i) fortalecimiento del poder negociador del Caribe, reforzando las instituciones internacionales que canalizan sus aspiraciones, las instituciones regionales y

/subregionales de

subregionales de cooperación y las instituciones nacionales que se ocupan del mundo exterior; ii) planificación o gestión económica de los recursos disponibles, mediante un sistema flexible adaptado al tamaño y estructura de las economías del Caribe, uso adecuado de los recursos que se ofrecen en el marco internacional y búsqueda de un equilibrio adecuado entre las actividades orientadas al interior y al exterior, y iii) planificación y orientación social, perfeccionando los conocimientos sobre la situación del Caribe, la utilización de los mecanismos de distribución como instrumentos para lograr mayor equidad en la movilización de los recursos humanos disponibles y el desarrollo de formas de articulación social compatibles con la movilización de los recursos humanos disponibles y la gestión autosuficiente.<sup>24/</sup> Estos elementos podrían ser la base para estudiar un mejor relacionamiento entre las economías del Caribe y las del resto de la región.

Para los otros países latinoamericanos de menor desarrollo relativo podrán también buscarse los campos en que la colaboración de los países más desarrollados de la región puedan ayudar a superar escollos propios del subdesarrollo o de situaciones particulares (desequilibrio energético, mediterraneidad, pequeño tamaño del mercado interno, falta de recursos naturales o carencias de personal calificado).

#### 11. Cooperación regional en las negociaciones con empresas transnacionales

Algunos países de la región han avanzado en establecer reglamentaciones que cautelen que el acceso de la inversión y de la tecnología extranjeras produzca beneficios adecuados en los países receptores; sin embargo, no se han implementado los medios para aprovechar la capacidad conjunta de negociación frente a las empresas transnacionales, con la única excepción de la decisión 24 del Grupo Andino, que establece un régimen uniforme de tratamiento a la inversión y la tecnología extranjeras para las naciones pertenecientes a ese Acuerdo. Las vías para mejorar la posición de los países latinoamericanos y del Caribe ante las empresas transnacionales son diversas, pero las más importantes dicen relación con: i) el conocimiento acerca de la estructura y comportamiento de las principales de esas empresas (dada la heterogeneidad de ellas) y sobre sus operaciones en la región y en el resto del mundo; ii) la acción coordinada de los países, para presentar posiciones comunes y sumar sus capacidades individuales de negociación (como en el caso de Ecuador y Venezuela en las negociaciones sobre la industria automotriz, que se mencionaron en el capítulo III de este documento), y iii) el reforzamiento de las capacidades nacionales y regionales para seleccionar y negociar las áreas y materias en las que las empresas transnacionales pueden hacer reales aportes a los países sin distorsionar su aparato productivo, de comercio exterior y las pautas de consumo. Aparte de buscar esquemas de negociación que lleven a resultados más equilibrados y equitativos con las

<sup>24/</sup> CEPAL, Oficina para el Caribe, "Estrategia para los países caribeños en el Tercer Decenio para el Desarrollo" (E/CEPAL/CDCC/61/Rev.1), octubre de 1980.

empresas transnacionales, parece de interés propiciar mecanismos que conduzcan a fuentes alternativas de tecnología y a nuevos mercados, como podrían ser por ejemplo las empresas medianas y pequeñas de los países industrializados, las empresas de naciones de reciente desarrollo o de países de economía centralmente planificada.

## 12. Cooperación horizontal con otras regiones en desarrollo

Pese a que este tema rebasa los límites de la cooperación intrarregional, se ha estimado conveniente incluirlo, puesto que existe una cierta simetría con los problemas expuestos en las otras áreas tratadas y responde, además, a un gran desafío para la solidaridad y capacidad de colaboración entre sí de los países del Tercer Mundo.

Las iniciativas en esa dirección son recientes y se presentan como un fértil campo para la cooperación, en la medida que se superen escollos derivados de la secuela de las relaciones históricas coloniales de los países en desarrollo con los centros. Dado que las corrientes de comercio y las vinculaciones de todo orden se han dado casi totalmente con los países industrializados, es preciso establecer líneas de transporte, mecanismos financieros, contactos empresariales, sistemas de comercialización y otros elementos que hagan viable nexos más estrechos entre los países de la región y de las otras zonas en desarrollo. Los campos para la cooperación son múltiples y podría avanzarse en ellos junto con buscar el incremento de las débiles corrientes recíprocas de comercio, lo que dependerá de acuerdos de preferencias arancelarias y de mecanismos de facilitación del comercio. Un ejemplo de cooperación intrarregional es la construcción de obras de infraestructura que empresas brasileñas están efectuando en países africanos y del Medio Oriente, que acompañados de actividades más persistentes en el terreno de la consultoría, la ingeniería y la construcción, podría dar origen a acciones de colaboración recíproca, a través de la constitución de empresas conjuntas, la coproducción de materiales de construcción o bienes de capital, la formación de personal especializado, etc. La explotación de recursos naturales - en la minería, la agricultura, la pesca y otros sectores -, ciertas ramas de la industria en las cuales la región ha alcanzado un avance satisfactorio, y la infraestructura y las comunicaciones, pueden ofrecer también oportunidades interesantes para las partes involucradas.

ANEXO I

LISTAS DE PRODUCTOS EXPORTADOS POR EL URUGUAY EN VIRTUD DEL CONVENIO  
ARGENTINO-URUGUAYO DE COOPERACION ECONOMICA (CAUCE) Y DEL  
PROTOCOLO DE EXPANSION COMERCIAL URUGUAY-BRASIL (PEC)

- Cuadro I-1 Uruguay: Principales productos exportados en virtud del Convenio Argentino-Uruguayo de Cooperación Económica (CAUCE)
- Cuadro I-2 Uruguay: Principales productos a/ exportados en virtud del Protocolo de Expansión Comercial Uruguay-Brasil (PEC), sin antecedentes de exportaciones previas al protocolo (1972-1975), y con indicación de otros regímenes de exportación
- Cuadro I-3 Uruguay: Principales productos a/ exportados en virtud del Protocolo de Expansión Comercial Uruguay-Brasil (PEC), con antecedentes de exportaciones anteriores al protocolo (1972-1976)
- Cuadro I-4 Uruguay: Productos cuyas exportaciones en virtud del Protocolo de Expansión Comercial Uruguay-Brasil (PEC), superaron los 500 000 dólares en 1978
- Cuadro I-5 Uruguay: Productos importados en virtud del Protocolo de Expansión Comercial Uruguay-Brasil (PEC), por valores superiores a 50 000 dólares

URUGUAY: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS EN VIRTUD DEL CONVENIO  
ARGENTINO-URUGUAYO DE COOPERACION ECONOMICA (CAUCE)

(Miles de dólares)

Producto	1975	1976	1977	1978
Mantequilla a/	-	-	-	326
Galletitas sin chocolate	120	64	38	12
Acido sulfúrico a/	-	114	27	182
Acido dodecibenceno sulfónico	854	1 025	680	948
Soda cáustica	-	108	33	-
Oxido de zinc	162	126	92	192
Sulfato de aluminio	65	150	23	269
Detergente en polvo	101	317	272	1 149
Jabón de lavar	-	-	107	78
Ftalato de octilo y de isooctilo a/	49	382	123	402
Acetato de polivinilo	-	196	247	197
Manufacturas de plásticos	-	256	312	381
Cloruro de polivinilo (PVC comp.) a/	-	104	161	272
Películas de polietileno para envase de leche	-	333	333	304
Otras películas de polietileno	-	-	300	352
Resinas fenólicas	-	-	208	445
Telas vinílicas	-	49	148	180
Correas transportadoras	-	-	57	113
Cámaras y cubiertas a/	939	1 382	728	722
Carteras de cuero y bolsos	182	23	156	123
Cajones (envases)	-	-	-	391
Papel de diversos tipos	759	978	3 067	4 105
Poliámidas 66	361	82	121	-
Acetato de celulosa	817	252	160	115
Hilados de lana	878	353	358	350
Tejidos de lana	193	-	289	324
Hilados de algodón (peinados y cardados)	603	833	967	400
Tejidos de algodón	772	402	430	386
Hilados mezcla de fibras sintéticas y artificiales	709	361	290	210
Cinta velcro a/	679	68	133	130
Tejidos sintéticos a/	679	332	535	591
Telas de punto a/	16	375	176	295
Prendas de vestir y ropas confeccionadas	111	490	171	1 059
Mantas y frazadas	331	146	49	87
Azulejos a/	489	526	554	587
Baldosas	20	32	425	576
Inodoros, bidés y lavabos	171	44	52	161
Vajilla y artículos de uso doméstico	-	-	112	70
Alambres a/	-	71	304	1 024
Puntas y clavos	-	-	-	113
Pomos de aluminio para crema dental, etc.	-	-	-	131
Cables eléctricos de aleación de aluminio	-	-	-	197
Acumuladores eléctricos	-	52	266	30
Planchas eléctricas automáticas	-	62	115	33
Motociclos y velocípedos	87	-	114	65
Bisutería de fantasía	132	-	14	-
Botellas a/	-	1 359	-	833
Tubos sin costura a/	-	314	158	7
Tubos de imagen para TV	91	179	203	188
Moldes para la industria plástica a/	150	162	148	192
Radios portátiles	187	30	149	281
Discos fonográficos	229	18	-	2
Lámparas incandescentes	-	150	-	-
Juguetes	-	144	253	281

Fuente: Oficina Conjunta Permanente del Convenio.

a/ Productos con antecedentes de exportaciones en el período anterior al Convenio (1968-1974).



Cuadro I-2

URUGUAY: PRINCIPALES PRODUCTOS<sup>a/</sup> EXPORTADOS EN VIRTUD DEL PROTOCOLO DE EXPANSTION COMERCIAL  
URUGUAY-BRASIL (PEC), SIN ANTECEDENTES DE EXPORTACIONES PREVIAS AL PROTOCOLO  
(1972-1975), Y CON INDICACION DE OTROS REGIMENES DE EXPORTACION

(Miles de dólares)

Producto	1976	1977	1978
Butter oil	- -	PEC 599.6	
Frutas tratadas en seco	- -	PEC 121.9	
Aceite de girasol en bruto (Cupo PEC: 100 000 dólares)	- -	- -	PEC 95.8
Idem	- -	- -	LEb/ 160.1
Aceite de girasol refinado (Cupo PEC: 100 000 dólares)	- -	- -	PEC 96.7
Idem	- -	- -	LE 144.5
Conservas de frutas preparadas para fabricación de helados, etc.	- -	- -	PEC 149.5
Aceite de lino refinado (Cupo PEC: 300 000 dólares)	- -	PEC 98.5	PEC 133.6
Idem	- -	LE 403.8	LE 125.4
Vinos preparados con plantas aromáticas	- -	PEC 153.6	- -
Dolomita calcinada	- -	PEC 131.3	PEC 285.7
Idem	- -	- -	LE 5.7
Hidróxido de sodio	- -	PEC 136.0	- -
Ácidos bencenosulfónicos	PEC 100.0	PEC 92.6	PEC 626.9
Metanol	- -	- -	PEC 122.5
Anhídrido ftálico	- -	- -	PEC 535.3
Oxido de zinc	- -	- -	PEC 222.7
Superfosfatos, simples granulados	- -	PEC 147.4	PEC 79.1
Idem	- -	- -	ORc/ 1 484.4
Barnices	- -	PEC 270.5	PEC 423.0
Pinturas (al agua, esmaltes, fondos sintéticos, para teñir, etc.)	- -	PEC 946.0	PEC 3 057.3
Cloruro de polivinilo en polvo	- -	PEC 617.2	PEC 1 702.4
Urea formaldehído	- -	PEC 528.8	PEC 586.6
Manufactura de plásticos (servicios de mesa y cocina, tapas y asientos de inodoro)	- -	- -	PEC 236.4
Cartones de embalaje	- -	- -	PEC 257.7
Chapas de cemento amianto	- -	- -	PEC 157.3
Fregaderos, lavabos y otros artículos sanitarios	- -	PEC 257.3	PEC 272.9
Idem	- -	LE 30.2	OR 84.1
Vajilla y artículos de uso doméstico de otras materias cerámicas	- -	- -	PEC 145.3
Artículos de cocina de hierro o acero	- -	PEC 149.5	PEC 103.0
Perfiles de aluminio	PEC 254.1	PEC 232.9	PEC 149.6
Botellas y frascos de vidrio	PEC 480.0	PEC 1 012.0	PEC 1 117.0
Idem	- -	- -	OR 1 078.7
Acumuladores eléctricos de plomo para automóviles	- -	PEC 195.1	PEC 398.6
Muñecas	- -	- -	PEC 115.1
Juguetes sin dispositivos eléctricos o de cuerda	- -	PEC 144.0	PEC 140.8
Idem	- -	- -	OR 16.0

a/ Aquéllos cuyas exportaciones suben de los 100 000 dólares anuales.

b/ Lista especial.

c/ Otros regímenes.

Cuadro I-3

URUGUAY: PRINCIPALES PRODUCTOS<sup>a/</sup> EXPORTADOS EN VIRTUD DEL PROTOCOLO DE  
EXPANSION COMERCIAL URUGUAY-BRASIL (PEC), CON ANTECEDENTES  
DE EXPORTACIONES ANTERIORES AL PROTOCOLO (1972-1976)

(En miles de dólares)

Producto	Año de mayor exportación antes del PEC	Exportaciones totales en virtud del PEC (1976/1978)	Exportaciones totales en virtud de otros regímenes (1976-1978)
Mantequilla	448.0 (1975)	698.0	1 140.0
Quesos	574.8 (1975)	913.7	3 872.8
Pulpas de frutas cocidas o sancochadas	451.0 (1975)	272.0	425.8
Oleostearina	55.0 (1975)	763.1	24.0
Oleomargarina	117.0 (1973)	1 548.2	-
Aceite de lino en bruto	1 909.7 (1973)	452.9	3 780.5
Glicerina refinada	194.6 (1975)	436.6	-
Cerveza embotellada	196.5 (1975)	1 572.7	454.6
Ptalato de octilo y de isoctilo	102.5 (1975)	893.6	75.0
Caseína	23.9 (1975)	305.1	700.1
Caseinato de sodio	1.0 (1975)	324.2	-
Papeles y cartulinas para imágenes monocromas	15.7 (1973)	270.3	0.6
Neumáticos para máquinas agrícolas	399.6 (1975)	944.0	42.1
Neumáticos para automóviles	1 609.6 (1975)	9 052.9	627.6
Cámaras de aire para automóviles	112.2 (1975)	636.8	-
Cueros bovinos curtidos terminados	2 071.0 (1975)	357.4	4 124.7
Tela asfáltica	4.5 (1975)	280.3	-
Hilados de fibra poliamidas	827.2 (1975)	1 709.8	259.8
Hilados de acetato de celulosa	629.6 (1975)	2 859.7	287.2
Tejidos de algodón recubiertos con resinas vinílicas/ídem de fibras sintéticas	208.7 (1975)	2 046.0	-
Mantas de lana	79.3 (1975)	638.3	215.1
Calzado con suela de yute y parte superior de fibras textiles naturales	59.0 (1975)	276.0	189.0
Azulejos cerámicos	45.4 (1975)	856.0	128.1
Objetos de cristal para servicios de mesa, etc., ceniceros de cristal	8.4 (1973)	281.7	-
Lana de vidrio	53.3 (1975)	120.3	-
Alambres de hierro o acero zincados de menos de 3 mm	211.3 (1975)	2 038.2	156.6
Alambres de hierro o acero zincados de 3 a 10 mm	19.9 (1973)	811.0	-
Jeringas hipodérmicas de uso veterinario	6.8 (1975)	126.4	-

Fuente: Banco de la República Oriental del Uruguay.

a/ Aquéllos cuyas exportaciones suben de 100 000 dólares anuales.

Cuadro I-4

URUGUAY: PRODUCTOS CUYAS EXPORTACIONES EN VIRTUD DEL PROTOCOLO DE EXPANSION COMERCIAL  
URUGUAY-BRASIL (PEC) SUPERARON LOS 500 000 DOLARES EN 1978

(Miles de dólares)

	1978	1977	1976	1975
<u>NABALALC 15.03.0.04-Oleostearina</u>				
PEC	597.9	PEC 365.2	-	-
		LE 24.0	LE 430.3	55.0
LN:	Gravámenes: 3% + 1% sobre el valor cif			
LE:	Recargo aduanero 9%. Gravamen consular exigible			
PEC:	Libre importación. Cuota 3 600 toneladas. Gravamen 2% sobre el valor cif. TMP: Exigible			
<hr/>				
	1978	1977	1976	1975
<u>NABALALC 15.03.0.05-Oleomargarina comestible</u>				
PEC	983.6	PEC 564.6	-	-
			LE 150.0	LE 117.0
LE:	Recargo aduanero 10%. Gravamen consular exigible			
PEC:	Libre importación. Recargo aduanero 2% sobre el valor cif. TMP: Exigible. Cuota 3 600 toneladas			
<hr/>				
	1978	1977	1976	
<u>NABALALC 29.03.1.01-Acidos bencenosulfónicos</u>				
PEC	1 057.3	PEC 946.0	PEC 49.7	
<hr/>				
	1978	1977	1976	
<u>NABALALC 32.09.2.01-Pinturas (al agua, latex, esmaltes y fondos sintéticos, entonadores)</u>				
PEC	3 057.3	PEC 94.0	PEC 49.7	
PEC:	Cuantificadas en galones de valor diferente para cada calidad. Vedado el despacho aduanero por las oficinas fiscales del sur. (Paraná, Santa Catalina y Río Grande).			
<hr/>				
	1978	1977		
<u>NABALALC 39.01.1.02-Urea formaldehído (aminoplastos)</u>				
PEC	586.6	PEC 528.8		
LN:	Pastosa, 23% sobre el valor cif. Excepto pastosa, 27% sobre el valor cif. Depósito previo 100%			
PEC:	Libre importación. 4% sobre el valor cif. TMP: exigible. Cuota anual de 750 000 dólares. El 20% de la cuota puede ser despachado por la región fiscal del sur			

Cuadro I-4 (conclusión)

	1978	1977	1976
<u>NABALALC 39.02.0.04-Cloruro de polivinilo en polvo, gránulos, etc.</u>	PEC 1 702.4	PEC 617.2	PEC 32.3
	LE: 15% sobre el valor cif. Cupo 150 toneladas anuales no acumulables. Ingreso por Santos		
	PEC: 3% sobre el valor cif. Cupo 2 000 toneladas anuales. Valor 2 400 000 dólares. En cualquier momento puede ser suspendido el despacho para determinada región, respetando las cuotas ya autorizadas		
	1978	1977	1975
<u>NABALALC 59.08.0.99-Tejidos de algodón recubiertos con resinas vinílicas</u>	PEC 915.0	PEC 958.3	OR 208.7
	1978	1977	1976
<u>NABALALC 69.08.0.01-Azulejos cerámicos</u>	PEC 571.9	PEC 284.1	- -
		LE 128.1	LE 45.4
	LE: Cupo de 100 000 metros cuadrados no acumulables, dividido en mitades para ingreso por oficinas aduaneras del Chuy y Santos		
	PEC: Sustituye la concesión de LE. Aumenta cupo a 200 000 metros cuadrados. Mantiene el ingreso del 50% por la región fiscal del sur		
	1978	1977	1976
<u>NABALALC 70.10.0.01-Bombones, botellas y frascos de vidrio</u>			
	LN: Sólo bombonas con capacidad de 15 a 20 litros		
	PEC: Se abre para botellones, botellas varias y frascos de conserva. Para botellas de cerveza fija cantidad en 16 000 000 de unidades, de champaña en 1 000 000 de unidades y botellas refrigerantes de 1 litro en 5 000 000 de unidades, con vigencia hasta el 30 de junio de 1979		
Otros productos cuyas exportaciones han superado los 500 000 en algún momento de la vigencia del PEC, pero en algunos casos porque incluyen más de una vía de comercialización, son los siguientes (en miles de dólares):			
Mantequilla:	PEC 568.0 (1976)		
	PEC 130.0 + LE 1 140.0 (1977)		
Butter oil:	PEC 599.6 (1977)		
Superfosfatos simples:	PEC 79.1 + OR 1 484.4 (1978)		
Objetos de cristal para servicios de mesa, cocina, etc.:	PEC 164.4 + OR 1 078.7 (1978)		
Mantas de lana:	PEC 350.0 + LE 215.1 (1977)		
Aceite de lino purificado:	PEC 98.5 + LE 403.8 (1977)		
<u>Fuente:</u> Banco de la República Oriental del Uruguay y Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).			
<u>Nota:</u> LN: Lista nacional (ALALC).			
LE: Lista especial (ALALC).			
OR: Otros regímenes.			

Cuadro I-5

URUGUAY: PRODUCTOS IMPORTADOS EN VIRTUD DEL PROTOCOLO DE EXPANSION COMERCIAL  
URUGUAY-BRASIL (FEC) POR VALORES SUPERIORES A 50 000 DOLARES

(En miles de dólares)

Producto	1977	1978
Pimienta en grano	219.0	227.0
Cacao en pasta	676.0	389.0
Manteca de cacao	110.0	153.0
Palmitos preparados y conservados en cualquier envase	47.0	59.0
Amoníaco licuado	146.0	88.0
Acetona	111.0	123.0
Acido adípico	34.0	71.0
Resinas estervinlicas en estireno	-	145.0
Poliestireno	-	235.0
Maderas	3 316.0	3 721.0
Linters de algodón	-	70.0
Sisal en rama	106.0	89.0
Fundición en bruto de hierro o acero	29.9	50.0
Hojalata	838.0	380.0
Chapas, planchas, hojas y tiras de cobre de espesor superior a 0.15 mm (electrolítico)	53.0	45.0
Chapas, planchas, hojas y tiras de cobre aleado	157.0	150.0
Estaño en lingote	591.0	464.0
Cuchillos de mesa o cocina (de acero inoxidable)	13.0	62.0
Tijeras y sus hojas	63.0	19.0
Niveladoras-explanadoras (sin cubiertas, cámaras ni protectores)	456.0	238.0
Seleccionadoras de granos o semillas	-	141.0
Partes y piezas para laminadoras	81.0	38.0
Tornos (paralelo universal)	491.0	289.0
Herramientas y máquinas herramientas neumáticas de uso manual	56.0	2.0
Máquinas de escribir eléctricas	628.0	758.0
Apiladoras (arrimadoras-hacinadoras) sin cubiertas, cámaras ni protectores	471.0	228.0
Encendedores	17.0	73.0

Fuente: Estadísticas del Banco de la República Oriental del Uruguay.

Anexo II

LISTAS DE PRODUCTOS EXPORTADOS POR EL URUGUAY EN VIRTUD DEL CONVENIO  
ARGENTINO-URUGUAYO DE COOPERACION ECONOMICA (CAUCE) Y DEL  
PROTOCOLO DE EXPANSION COMERCIAL URUGUAY-BRASIL (PEC)

- Cuadro II-1 América Latina: Inversiones intralatinamericanas según datos de los países receptores
- Cuadro II-2 América Latina: Sede de las empresas conjuntas
- Cuadro II-3 Argentina: Inversiones en el exterior autorizadas por la subsecretaría de inversiones externas, a/ 1978 a 30 de junio de 1980
- Cuadro II-4 Argentina: Inversiones en el exterior a/ por países de destino, 1978 a 30 de junio de 1980
- Cuadro II-5 Argentina: Inversiones en el exterior, a/ por sectores económicos, 1978 a 30 de junio de 1980
- Cuadro II-6 Argentina: Inversiones en el exterior, a/ por industrias manufactureras, b/ 1978 al 30 de junio de 1980
- Cuadro II-7 México: Algunos proyectos de exportación de tecnología
- Cuadro II-8 Brasil: Exportación de servicios de ingeniería y construcción a países latinoamericanos
- Cuadro II-9 Brasil: Exportación de servicios de ingeniería
- Cuadro II-10 Perú: Autorizaciones para invertir en la subregión

Cuadro II-1

## AMERICA LATINA: INVERSIONES INTRALATINOAMERICANAS SEGUN DATOS DE LOS PAISES RECEPTORES

(Miles de dólares)

País receptor  País de origen	Inversión registrada y acumulada									Inversión aprobada y autorizada		Total general
	Argentina 1976	Brasil 1979	Colombia 1978	Ecuador 1977	Guatemala 1976	México 1978	Perú 1978	Venezuela 1979	Subtotal	Bolivia 1972- 1976	Chile 1974- 1978	
Argentina		24 425	1 062	10 846		992	2 531	2 590	42 446	441	662	43.549
Bolivia	2 605		5				886	191	3 687		133	3 820
Brasil	16 889		2 404	4 752		734	3 006	351	28 136	1 301	13 969	43 406
Colombia	22 043	244		10 347		5	913	1 558	35 110		50	35 160
Chile	355	290	195	11 097		218	1 776	84	14 015	271		14 286
Ecuador		152	17 620				1 786	21	19 579		100	19 679
México	762	8 236	4 142	4 771	7 037		2 073	1 919	28 940		2 552	31 492
Perú	8		1 719	1 186		133		200	3 246	594	47	3 887
Uruguay	7 930	39 365	1 111				3 742	3 960	56 108		300	56 408
Venezuela	10 090	13 751	26 123	5 525	1 926	1 205	3 833		62 453		5 697	68 150
Otros países de América Latina		278	278		9 310		108	961	10 935		82	1 709
<u>Total</u>	<u>60 682</u>	<u>86 741</u>	<u>54 659</u>	<u>48 524</u>	<u>18 273</u>	<u>3 287</u>	<u>20 654</u>	<u>11 835</u>	<u>304 655</u>	<u>2 607</u>	<u>23 592</u>	<u>330 854</u>
Porcentaje de la inversión de origen latinoamericano en el total de la inversión extranjera directa	1.73	0.60	6.48	6.40	6.8	0.22	2.0	0.78		...	0.95	

Fuente: Jaime Campos, Intercambio empresarial de recursos productivos entre países latinoamericanos, BID/INTAL, agosto de 1980, p. 9.

Cuadro II-2

AMERICA LATINA: SEDE DE LAS EMPRESAS CONJUNTAS<sup>a/</sup>

País	Número de empresas	Porcentaje
Argentina	3	1.5
Bolivia	15	7.5
Brasil	29	14.5
Colombia	15	7.5
Costa Rica	7	3.5
Cuba	1	0.5
Chile	5	2.5
Ecuador	64	32.0
El Salvador	2	1.0
Guatemala	3	1.5
Honduras	4	2.0
Jamaica	5	2.5
México	4	2.0
Nicaragua	3	1.5
Panamá	5	2.5
Paraguay	4	2.0
Perú	10	5.0
República Dominicana	2	1.0
Trinidad y Tabago	1	0.5
Uruguay	10	5.0
Venezuela	8	4.0
<u>Total</u>	<u>200</u>	<u>100.0</u>

Fuentes: Eduardo White, Jaime Campos y Guillermo Ondarts, Las empresas conjuntas latinoamericanas, BID/INTAL, Buenos Aires, 1977.

a/ Se excluyen las cuatro entidades binacionales para obras hidroeléctricas ubicadas en los límites fronterizos de Argentina-Paraguay, Argentina-Uruguay, Brasil-Paraguay y Brasil-Uruguay, ya que no correspondía distinguir entre sedes locales y externas.



Cuadro II-3

ARGENTINA: INVERSIONES EN EL EXTERIOR AUTORIZADAS POR LA SUBSECRETARIA  
DE INVERSIONES EXTERNAS<sup>a/</sup>, 1978 A 30 DE JUNIO DE 1980

Año	Dólares
1978	8 075 227
1979	28 477 607
1980 (Enero a junio)	19 500 807
<u>Total</u>	<u>56 053 641</u>

Fuente: Ministerio de Economía de la República Argentina, Subsecretaría de Inversiones Externas.

a/ Incluye las inversiones autorizadas a partir del establecimiento de la Dirección de Inversiones en el Exterior.

Cuadro II-4

ARGENTINA: INVERSIONES EN EL EXTERIOR<sup>a/</sup> POR PAIS DE DESTINO,  
1978 A 30 DE JUNIO DE 1980

País	Dólares	Número de proyectos
Perú	20 127 816	4
Brasil	8 857 521	13
Chile	5 327 017	8
Estados Unidos	5 167 000	3
Uruguay	3 318 876	12
Venezuela	2 680 372	5
Bolivia	2 015 000	5
Paraguay	1 893 579	5
Ecuador	1 565 000	3
Colombia	1 098 800	2
España	920 000	3
México	850 000	1
Panamá	810 000	1
Alemania	480 000	2
Italia	350 000	2
Honduras	216 000	1
Costa Rica	134 660	1
Puerto Rico	125 000	1
Bélgica	97 000	1
Francia	20 000	1
<u>Total</u>	<u>56 053 641</u>	<u>74</u>

Fuente: Ministerio de Economía de la República Argentina, Subsecretaría de Inversiones Externas.

a/ Autorizadas por la Subsecretaría de Inversiones Externas.

Cuadro II-5

ARGENTINA: INVERSIONES EN EL EXTERIOR<sup>a/</sup>, POR SECTORES  
ECONÓMICOS, 1978 A 30 DE JUNIO DE 1980

Sector económico	CIU <sup>b/</sup>	Valor en dólares	Cantidad de proyectos
Agropecuario	(111)	600 000	1
Petróleo	(22)	23 000 000	2
Industrias manufactureras	(3)	23 910 738	33
Construcción	(5)	4 885 988	12
Comercio	(6)	2 592 041	19
Transporte	(7)	860 541	4
Establecimientos financieros y servicios prestados a las empresas	(810) y (832)	203 333	3
<u>Total</u>		<u>56 053 641</u>	<u>74</u>

Fuente: Ministerio de Economía de la República Argentina, subsecretaría de Inversiones Externas.

a/ Autorizadas por la Subsecretaría de Inversiones Externas.

b/ Gran división (1 dígito), división (2 dígitos) o agrupación de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIU, Rev. 2).

Cuadro II-6

ARGENTINA: INVERSIONES EN EL EXTERIOR<sup>a/</sup>, POR INDUSTRIAS  
MANUFACTURERAS<sup>b/</sup>, 1978 AL 30 DE JUNIO DE 1980

(Dólares)

<u>Agrupación</u>		
<u>CIU</u>		
311	<u>Fabricación de productos alimenticios, excepto bebidas</u>	
<u>Total</u>	250 000	Italia
3115	<u>Fabricación de aceites y grasa vegetales y animales</u>	
<u>Total</u>	4 570 000	Estados Unidos
3119	<u>Fabricación de cacao, chocolate y artículos de confitería</u>	
	85 000	Uruguay
	317 000	Paraguay
	1 825 000	Brasil
<u>Total</u>	<u>2 227 460</u>	
3132	<u>Industrias vinícolas</u>	
<u>Total</u>	1 040 000	Colombia
3412	<u>Fabricación de envases y cajas de papel y de cartón</u>	
<u>Total</u>	1 059 610	Paraguay
3420	<u>Imprentas, editoriales e industrias conexas</u>	
	1 500 000	Brasil
	530 000	España
<u>Total</u>	<u>2 030 000</u>	
3511	<u>Fabricación de sustancias químicas industriales básicas, excepto abonos</u>	
<u>Total</u>	100 000	Venezuela
3522	<u>Fabricación de productos farmacéuticos y medicamentos</u>	
	450 000	Bolivia
	210 000	Uruguay
	850 000	México
	216 000	Honduras
	300 000	Chile
<u>Total</u>	<u>2 026 000</u>	
3523	<u>Fabricación de jabones y preparados de limpieza, perfumes, cosméticos y otros productos de tocador</u>	
<u>Total</u>	250 000	Brasil

Cuadro II-6 (conclusión)

<u>Agrupación</u>		
<u>CIU</u>		
3560	<u>Fabricación de productos plásticos, n.e.p.</u>	
	396 826	Paraguay
	900 000	Bolivia
<u>Total</u>	<u>1 296 826</u>	
3710	<u>Industrias básicas de hierro y acero</u>	
<u>Total</u>	<u>3 621 684</u>	Chile
3819	<u>Fabricación de productos metálicos, n.e.p., exceptuando maquinaria y equipo</u>	
	500 000	Ecuador
	550 000	Bolivia
	45 000	Bolivia
<u>Total</u>	<u>1 095 000</u>	
3822	<u>Construcción de maquinaria y equipo para la agricultura</u>	
	2 000 000	Uruguay
	200 000	Brasil
<u>Total</u>	<u>2 200 000</u>	
3824	<u>Construcción de maquinaria y equipo especiales para las industrias, excepto la maquinaria para trabajar los metales y la madera</u>	
	100 000	Brasil
	134 660	Costa Rica
<u>Total</u>	<u>234 660</u>	
3829	<u>Construcción de maquinaria y equipo, n.e.p., exceptuando la maquinaria eléctrica</u>	
	90 000	Brasil
	100 000	Chile
	400 000	Brasil
<u>Total</u>	<u>590 000</u>	
3831	<u>Construcción de máquinas y aparatos industriales eléctricos</u>	
<u>Total</u>	<u>254 363</u>	Brasil
3839	<u>Construcción de aparatos y suministros eléctricos, n.e.p.</u>	
<u>Total</u>	<u>150 000</u>	Uruguay
3843	<u>Fabricación de vehículos automóviles</u>	
	53 335	Uruguay
	462 000	Chile
<u>Total</u>	<u>515 335</u>	

Fuente: Ministerio de Economía de la República Argentina, Subsecretaría de Inversiones Externas.

Cuadro II-7

MEXICO: ALGUNOS PROYECTOS DE EXPORTACION DE TECNOLOGIA

Empresas mexicanas	Localización del proyecto	Proyecto
AVANTE	Costa Rica	Fabricación de equipos de procesos especiales para una planta de ácido nítrico
BUFETE INDUSTRIAL	Perú	Provisión de tecnología Bufete-Cusi para papel periódico
CONSTRUMEXICO <u>a/</u>	Colombia	Proyecto hidroeléctrico de Alto Anchicaya Planta de soda de Cartagena Oleoducto de Caldas
	Costa Rica	Muelle de Puerto Limón
	Guatemala	Sifones y conductos de acero para: Acueducto Xayá Pixcayá Puente El Incienso Planta termoeléctrica de Guacalate
	Nicaragua	Carretera Plan Camabocho Planta electroquímica Pennsalt Planta de insecticidas Hércules de Centroamérica Salinas Nicaragüenses
	Honduras	Carretera de San Pedro Sula-Progreso Tela Silos de San Pedro Sula de Tegucigalpa
	República Dominicana	Canal Yaque del Sur Azua Muelle de Puerto Plata
	Ecuador	Proyecto Hidroeléctrico Pisayambo
	Colombia	Presa de Golillas
CONTROL DE EROSION	Argentina	Patentes sobre sistemas para el control de erosión
	Brasil	
	Colombia	
	Ecuador	
	Perú	
	Venezuela	
	Centroamérica	
CORDEMEX	El Salvador	Tecnología para la formación empresa productora de telas y sacos de henequén
FABRICAS DE PAPEL Y PEÑA POBRE	Argentina	Patentes para el control de contaminación ambiental y recuperación de álcali de licores de desperdicio
	Brasil	
	Colombia	
	Cuba	
	Chile	
	Perú	
	Uruguay	
	Venezuela	
IPESA CONSULTORES	Ecuador	Análisis y diseño de estructuras
	Guatemala	Proyecto de obra de toma sobre el Río Nicau
HYLSA	Brasil	Tecnología para el proceso de reducción directa del mineral de hierro
	Venezuela	
INSTITUTO MEXICANO DEL PETROLEO	Ecuador	Plan integral de distribución de hidrocarburos
	Costa Rica	Estudio de factibilidad complejo amoníaco urea
	Cuba	Estudio factibilidad plantas petroquímicas
PROTECNA	Perú	Tecnología para producir celulosa y papel a partir del bagazo de caña
VITRO FIBRAS	Centroamérica	Tecnología para fabricación de partes moldeadas de plástico
	Venezuela	Planta para producir casas modulares

Fuente: Guía del Instituto Mexicano de Comercio Exterior sobre "Primera exposición de tecnología para la exportación", publicado en el Boletín del INTAL BIEL, de junio de 1979.

a/ CONSTRUMEXICO agrupa a 35 firmas representantes de todas las especialidades de la construcción civil y electromecánica.

BRASIL: EXPORTACION DE SERVICIOS DE INGENIERIA Y CONSTRUCCION A PAISES LATINOAMERICANOS

Localización	Empresa	Proyecto	Valor en miles de dólares	Ejecución	
				Inicio	Fin
Bolivia	Mendes Junior	Hidroeléctrica Santa Isabel			Inaugurado
	Affonseca S.A.	Aeropuerto de Tarija Urbanización ciudad Fuerte Suárez: Autopista Corumbá- Puerto Suárez	3 000 23 000	6/1978 11/1978	5/1979 10/1981
Colombia	Mendes Junior	Túnel para hidroeléctrica San Carlos	7 000		Inaugurado
Costa Rica	Codistil <u>a/</u> Etesco <u>a/</u>	Destilería de alcohol anhidro <u>b/</u> Sistema de alcantarillado en San José	12.8 7		En ejecución En ejecución
	Paraguay	Ecisa S.A.	Expansión obras Puerto Asunción Sistema de alcantarillado y drenaje en Asunción	3 000 3 000	2/1967 7/1973
CBPO		Propuesta para construcción de autopista Represa Iguazú Autopista acceso al Puente Iguazú		2/1973	3/1979 Ejecutado
Ster S.A.		Hidroeléctrica de Acaray Repavimentación autopista Nº 9 Reparación de obras en autopista Nº 7	19 600 10 800	2/1973 10/1975 8/1977	1/1977 12/1978 7/1979
Uruguay	Mendes Junior <u>c/</u> Concic Portuaria <u>a/d/</u>	Planta eléctrica Paso Palmar <u>b/</u> Puerto de pesca La Paloma	7 800	5/1978	11/1979
Venezuela	Camargo Correa <u>e/</u>	Expansión planta hidroeléctrica Gurí	1 000		
	Cetenco S.A. <u>f/</u>	Dos autopistas y parte del subterráneo de Caracas		1977	1980
	Cetenco S.A. <u>g/</u>	Expansión represa Gurí		1978	1983/1984
	Cetenco S.A.	Propuesta para construcción de un ferrocarril			

Fuente: INTAL, Boletín de inversiones y empresas latinoamericanas Nº 11, septiembre de 1979, p. 2 (extraído de Brazilian Index sobre la base de datos de Interbras y Sinicon).

- a/ Con participación de Interbras
- b/ Plantas llave en mano.
- c/ Líder de un grupo de firmas.
- d/ En asociación con Ecex.
- e/ En asociación con Cetenco.
- f/ En asociación con firma canadiense.
- g/ En asociación con Camargo Correa.

Cuadro II-9

BRASIL: EXPORTACION DE SERVICIOS DE INGENIERIA

Empresa	Actividad	País	Monto
Mendes Junior	Autopista de 600 kilómetros	Mauritania	110 millones de dólares
Mendes Junior	Autopista de 468 kilómetros	Mauritania	106 millones de dólares
Sade	Montaje electromecánico de una central hidroeléctrica en Akosombo	Ghana	...
Mendes Junior	Línea ferroviaria de 550 kilómetros	Irak	1 200 millones de dólares
Promon Engenharia	Sistema de transmisión de energía eléctrica y red de enlace telefónico	Nigeria	...
Promon Engenharia	Red de microondas	Nigeria	...
Hidroservice	Puente ferroviario	Nigeria	...
Hidroservice	Administración del sistema de telecomunicaciones	Nigeria	...
Internacional de Engenharia	Industrialización de frutas tropicales	Mozambique	...
Hidroservice	Sistema de aguas pluviales en Asunción	Paraguay	...
Tenenge	Planta siderúrgica Acepar	Paraguay	81.5 millones de dólares
Nativa Construcciones	Línea de transmisión de energía eléctrica de alta tensión	Paraguay	...
Morrison Knudsen	Ampliación del Aeropuerto de Asunción Presidente Stroessner	Paraguay	220 millones de dólares
Hidroservice	Aprovechamiento del río Alto Uruguay	Argentina	...
Hidroservice	Dique Sarabí sobre el Uruguay, estudio en conjunto con otras firmas argentinas	Argentina	...
Hidroservice	Sistemas de transmisión de energía eléctrica	Uruguay	...
Hidroservice	Central hidroeléctrica de Paso Centurión	Uruguay	...
Mendes Junior	Central hidroeléctrica del Palmar	Uruguay	248 millones de dólares
Nativa Construcciones	Construcción y montaje de una línea de transmisión en alta tensión entre Santiago y la zona norte de Chile	Chile	...
Tenenge	Montaje de una fábrica de bebidas gaseosas	Chile	...
Tenenge	Construcción de un tanque flotante de petróleo de 322 000 barriles	Chile	...
Mendes Junior	Central hidroeléctrica de Santa Isabel	Bolivia	...
Hidroservice	Autopista Oruro a Quillacollo	Bolivia	...
Techint	Urbanización de Santa Cruz de la Sierra	Bolivia	10 millones de dólares
Techint	Puerto ferroviario sobre el Río Grande	Bolivia	400 000 dólares
Hidroservice	Estudios para la construcción de 540 kilómetros de rutas	Ecuador	...
Techint	Estaciones terminales de bombeo	Ecuador	...
Mendes Junior	Túnel de conducción de la central hidroeléctrica de San Carlos	Colombia	...
Ishikawajima	Dique flotante	Estados Unidos	1 000 000 de dólares

Fuente: Revista Mercado, mayo 15, p. 66.



Cuadro II-10

PERU: AUTORIZACIONES PARA INVERTIR EN LA SUBREGION

1. Productos Farel S.A.

Tipo de empresa: Sucursal o agencia  
Actividad económica: Fabricación y comercialización de productos de tocador y cosméticos  
Monto de la inversión: 200 000 dólares  
Requisitos cumplidos: Los establecidos en el Decreto Supremo Nº 182-76-EF para inversiones como aportes al capital de las empresas multinacionales, que trata la Decisión 46 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena  
Autorización: Resolución CONITE Nº 308-VAR-80-EF/35, del 7 de julio de 1980  
País: Ecuador
2. Fernando y Alfredo Sakata

Tipo de empresa: Sociedad de responsabilidad limitada  
Actividad económica: Comercialización de artículos y materiales eléctricos y electrónicos  
Monto de la inversión: 500 000 pesos colombianos  
Requisitos cumplidos: Los establecidos en el Decreto Supremo Nº 182-76-EF  
Autorización: Resolución CONITE Nº 005-RIO-80-EF/35, del 9 de enero de 1980  
País: Colombia
3. Industrias Reunidas S.A.

Tipo de empresa: Sociedad Anónima  
Actividad económica: Comercialización de partes y componentes de grifería cromada  
Monto de inversión: 134 000 bolívares  
Requisitos cumplidos: Los establecidos en el Decreto Supremo Nº 182-76-EF  
Autorización: Resolución CONITE Nº 263-VAR-79-EF/35, del 20 de julio de 1980  
País: Venezuela
4. Compañía de Minas Buenaventura S.A.

Tipo de empresa: Sociedad Anónima  
Actividad económica: Explotación minera  
Monto de la inversión: 300 000 dólares  
Requisitos cumplidos: Los establecidos en el Decreto Supremo Nº 182-76-EF  
Autorización: Resolución CONITE Nº 211-VAR-70-EF/35, del 26 de junio de 1979  
País: Ecuador
5. Banco Popular del Perú

Tipo de empresa: Sucursal  
Actividad económica: Actividades bancarias  
Monto de la inversión: 108 163 874 pesos bolivianos (capital y reservas a 1977)  
Requisitos cumplidos: Certificados de autorización, Resolución Nº 393 del 24 de octubre de 1941, Superintendencia de Bancos  
Autorización: Certificación del reconocimiento de la inversión efectuada, del 2 de septiembre de 1977  
País: Bolivia
6. Industria Peruana del Alambre S.A. a/

Tipo de empresa: Sociedad Anónima  
Actividad económica: Fabricación de productos metálicos  
Monto de la inversión: 3 167 791 dólares  
Requisitos cumplidos: Los establecidos en el Decreto Supremo Nº 182-76-EF  
Autorización: Decreto Ley 21851, del 26 de abril de 1977  
País: Venezuela
7. Basf Peruana S.A.

Tipo de empresa: Sociedad Anónima  
Actividad económica: Fabricación de anilinas  
Monto inversión: 1 000 000 sucres  
Requisitos cumplidos: Los solicitados para la regularización  
Autorización: Certificación del reconocimiento de la inversión del 23 de agosto de 1977  
País: Ecuador

a/ La mayoría de las acciones de ésta empresa fueron transferidas posteriormente a otros inversionistas nacionales.

Anexo III

EXPORTACIONES DE PLANTAS COMPLETAS, Y EXPORTACIONES  
DE INGENIERIA Y TECNOLOGIA

- Cuadro III-1 Argentina: Plantas completas llave en mano y obras de ingeniería exportadas, 1973-1977
- Cuadro III-2 Argentina: Recientes proyectos de exportación de plantas llave en mano
- Cuadro III-3 Exportación de plantas elaboradoras y transformadoras de productos industriales
- Cuadro III-4 Argentina: Exportación de plantas elaboradoras y transformadoras de productos industriales

ARGENTINA: PLANTAS COMPLETAS LLAVE EN MANO Y OBRAS DE INGENIERIA EXPORTADAS, 1973-1977

Empresa	Tipo de planta	Destino	Año	Valor en dólares
1. De Smet Arg. S.A.	Fábrica de aceites vegetales	Bolivia	1973	5 524 873
2. Eximparg S.A.	Planta para extracción de aceites vegetales a partir de semilla de algodón	Bolivia	1975	4 000 000
3. Laboratorio Bagó S.A.	Planta para la producción de antibióticos	Bolivia	1975	220 000
4. Meitar Aparatos S.A.	Procesamiento de frutas cítricas, ananá y mandioca	Bolivia	1976	8 810 000
5. Cemati S.A.	Fabricación de herrerías de obras eléctricas	Bolivia	1976	146 700
6. Giuliani Hnos. S.A.	Fábrica de alimento balanceado en polvo	Bolivia	1976	239 173
7. Tecnimontsade (Consortio Italo-Argentino)	Planta para la fabricación de pesticidas	Bolivia	1977	45 000 000
8. Nisalco S.A.	Planta para la producción de carne cocida y extracto	Brasil	1973	200 000
9. Latinoconsult S.A.	Hospital llave en mano	Costa de Marfil	1977	46 000 000
10. SEI Ingeniería S.A.	Combinado de carnes; planta integral matadero y frigorífico para vacunos	Cuba	1974	12 500 000
11. Phoenicia S.A.	Planta panificadora integral	Cuba	1974	2 900 000
12. Emepa S.A.	15 naves almacenes de estructura y revestimientos metálicos para el almacenaje portuario	Cuba	1974	6 775 007
13. Emepa S.A.	Naves de estructura, cubiertas metálicas y silos para granjas avícolas	Cuba	1974	15 940 532
14. Talleres Adabor S.A.	Silos metálicos con transportadores integrados	Cuba	1974	2 829 073
15. Meitar Aparatos S.A.	Procesamiento de frutas cítricas	Cuba	1975	6 200 000
16. Dosicenter S.A.	Dos plantas para elaboración de miel	Cuba	1975	1 490 000
17. Est. Gele Electromecánica SRL.	Planta para elaboración y envasamiento de especias	Cuba	1976	1 441 000
18. Sicom S.A.	Sistema de comunicaciones integral para servicio público	Chile	1973	2 829 398
19. Phoenicia S.A.	Planta panificadora integral	Chile	1976	114 971
20. Gases Industriales S.A.	Planta de refinamiento de materias grasas	Chile	1976	285 256
21. Standard Electric S.A.	Central de teléfonos automática y planta externa de comunicaciones	Ecuador	1973	678 857
22. S.A. Lito Gonella e H.	Terminales de abastecimiento, distribución y bombeo de gas licuado	Ecuador	1975	1 998 300
23. Laboratorio Bagó S.A.	Planta para extracción de principios activos a partir de vegetales	Honduras	1976	450 000
24. Nisalco S.A.	Planta para producir glicerina	México	1974	90 000
25. Lix Klett S.A.	Instalación de aire acondicionado, ventilación y calefacción para edificio bancario	Paraguay	1974	90 000
26. B. Roggio e Hijos S.A.	Aeropuerto llave en mano	Paraguay	1975	52 000 000
27. Ind. Mat. Caissutti S.A.	Planta para el faenamiento y procesamiento de aves	Paraguay	1976	188 671
28. Techint S.A.	Oleoducto y estaciones de bombeo	Perú	1975	120 000 000
29. Nisalco S.A.	Planta para tratamiento de agua para uso industrial	Uruguay	1975	47 300
30. De Smet Arg. S.A.	Planta completa de extracción de aceites por solvente y planta de peletización para la preparación de tortas de girasol y soja	Uruguay	1976	746 376
31. Secadoras Iradi S.A.	Planta de procesamiento y almacenamiento de granos	Uruguay	1976	483 572
32. SEI Ingeniería S.A.	Planta para fabricación de caseinato de sodio y calcio y suero de leche en polvo	Uruguay	1977	269 854
33. Harial S.A.	Planta para la producción de óxido de plomo	Venezuela	1976	146 800
34. Harial S.A.	Planta de fundición y recuperación de plomo	Venezuela	1976	105 700
<u>Total</u>				<u>340 742 179</u>

Cuadro III-2

ARGENTINA: RECIENTES PROYECTOS DE EXPORTACION DE PLANTAS LLAVE EN MANO

Empresa	Tipo de planta	Destino	Año	Valor (miles de dólares)
Kracia S.A.	Fábrica de envases de vidrio	Bolivia	1979	3 000
Kracia S.A.	Dos plantas de silos	Paraguay	1978-1979	700
Kracia S.A.	Fábrica de aceite de soja	Paraguay <u>a/</u>		8 000
Poligás Luján	Planta para el fraccionamiento y envase de gas	Uruguay	1979	1 000
Kracia S.A.	Planta elaboradora de hormigón	Uruguay <u>a/</u>		2 000
<u>Total</u>				<u>15 100</u>

Fuentes: INTAL, Boletín de inversiones y empresas latinoamericanas, octubre de 1979.

a/ Contratos próximos a ser firmados.

Cuadro III-3

ARGENTINA: EXPORTACION DE PLANTAS ELABORADORAS Y TRANSFORMADORAS DE PRODUCTOS INDUSTRIALES

(Decretos 2785/75 y 2786/75)

Empresa	Tipo de planta	Destino	Valor en dólares
Cemati S.A.I.C.	Planta completa para la fabricación de herrería de obras eléctricas	Bolivia	149 466
De Smet S.A.I.C.	Planta completa para la fabricación de aceites	Bolivia	5 524 873
Giuliani Hnos. S.A.	Planta elaboradora de alimentos balanceados en polvo	Bolivia	239 173
Kracia S.A.	Planta para fabricar envases de vidrio	Bolivia	2 139 428
Laboratorio Bagó	Planta para la producción de especialidades medicinales	Bolivia	234 533
Meitar Aparatos S.A.	Planta industrial completa para el procesamiento de frutos cítricos, araña y mandioca	Bolivia	8 810 000
Meitar Aparatos S.A.	Planta completa para la deshidratación de pulpa de café	Costa Rica	913 889
Meitar Aparatos	Elaboradora de licor del prensado de café	Costa Rica	585 529
Phoenicia S.A.I.C.	Planta completa para panificación	Cuba	2 900
S.E.I. Ingeniería S.A.	Planta completa para la industria cárnica	Cuba	12 500
Dosicenter SAICIIF	Dos plantas completas para la elaboración de miel	Cuba	1 490 000
Gele SRL	Planta para la elaboración y envasamiento de especias	Cuba	1 440 000
Meitar Aparatos S.A.	Plantas completas para la elaboración de frutas cítricas	Cuba	6 200 000
Anilinas Argentinas	Planta elaboradora de anilinas	Chile	330 000
De Smet S.A.I.C.	Planta completa (grupo de extracción por disolventes de aceites)	Chile	720 000
Guillermo J. Santos	Planta completa destinada a la matanza y aprovechamiento parcial de vacunos y porcinos	Chile	163 300
LB y Asociados SRL	Planta procesadora de carnes y subproductos ovinos	Chile	1 190 000
Phoenicia S.A.I.C.	Planta panificadora	Chile	114 971
LB Asociados	Elaboración de carnes y subproductos ovinos	Chile	1 190 000
Superarg SACIFI	Planta completa para elaboración de jaleas y mermeladas	Ecuador	121 950
Phoenicia S.A.I.C.	Planta para la producción de jeringas hipodérmicas de material plástico	El Salvador	295 698
Laboratorio Bagó	Planta completa para extracción y cristalización de un principio activo proveniente de un helecho hondureño	Honduras	461 145
Laboratorio Bagó	Planta completa para la elaboración de especias farmacéuticas	Honduras	940 000
Arcor S.A.I.C.	Planta para la elaboración de caramelos	Paraguay	370 592
Caisutti S.A.	Planta para el faenamiento y procesamiento de pollos	Paraguay	188 671
Cerno S.A.	Planta completa elaboradora de mosaicos graníticos	Paraguay	665 000
Fabi S.A.	Planta completa para la fabricación de bolsas industriales de papel (multipliegos)	Paraguay	434 317
G.P.C. S.A.	Planta completa de almacenamiento y elaboración de aceites y semillas de algodón	Paraguay	1 286 740
Promex S.A.	Planta completa de café soluble instantáneo	Paraguay	1 569 960
Tool Research Argentina S.A.	Planta de ácido sulfúrico y sulfúrico de aluminio	Paraguay	1 046 000

Cuadro III-3 (conclusión)

Empresa	Tipo de planta	Destino	Valor en dólares
S.E.I. Ingeniería S.A.	Planta completa par el secado de resinas tipo urea	Perú	540 000
Superarg SACIFI	Planta elaboradora de piñas en rodajas y jugos simples	Perú	261 625
Vi a S.A.	Planta completa para la fabricación de polvos de moldeo de urea formaldehído y melamina formaldehído	Perú	250 000
Comisión Nacional de Energía Atómica	Centro de investigaciones nucleares	Perú	29 918 476
De Smot S.A.I.C.	Equipos para preparar torta de girasol y soja; planta completa de extracción por solvente; planta de peletización	Uruguay	746 376
SEI Ingeniería S.A.	Planta completa secadora, tipo spray	Uruguay	269 854
S.I.P.C.E. S.A.	Planta completa para la elaboración de tubos especiales para eje de cardán	Uruguay	81 823
S.E.I. Ingeniería S.A.	Planta completa de hidrolizado, concentración y secado de proteína de pescado	Uruguay	360 484
S.E.I. Ingeniería S.A.	Planta industrializada de leche	Uruguay	428 000
Cleanoul Arg. SAICIFI	Planta completa para la fabricación de microesferas de vidrio	Venezuela	298 220
Harial S.A.	Planta para la producción de óxidos de plomo	Venezuela	146 800
Harial S.A.	Planta para la fundición y recuperación de plomo	Venezuela	105 700
<u>Total</u>			<u>86 326 596</u>

Fuente: Dirección Nacional de Exportación de la Secretaría de Estado de Comercio y Negociaciones Internacionales.

Cuadro III-4

ARGENTINA: EXPORTACION DE PLANAS ELABORADORAS Y  
TRANSFORMADORAS DE PRODUCTOS INDUSTRIALES

(Decretos 2785/75 y 2736/75)

<u>País</u>	<u>Monto total (en dólares)</u>
Bolivia	17 097 474
Costa Rica	1 499 418
Cuba	23 234 000
Chile	3 708 272
Ecuador	121 950
El Salvador	295 698
Honduras	1 401 145
Paraguay	5 561 281
Perú	30 970 101
Uruguay	1 886 537
Venezuela	550 720
<u>Total</u>	<u>86 326 596</u>

Fuente: Dirección Nacional de Exportación de la Secretaría de Estado de Comercio y Negociaciones Internacionales.