

BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO

PROPIEDAD DE
LA BIBLIOTECA
C.1

**LA COOPERACION
ECONOMICA
MULTILATERAL
EN AMERICA LATINA**

**Volumen I
Textos y
documentos**

**NACIONES
UNIDAS**

**PUBLICACIONES IMPRESAS DE LA COMISIÓN ECONÓMICA
PARA AMÉRICA LATINA**

(continuación de la 4ª página de forros)

Desarrollo económico

- El desarrollo económico de América Latina y sus principales problemas* (E/CN.12/89/Rev. 1)
Nº de venta: 1950. II. G. 2, 60 pp., Dls. 0,40
- * *El desarrollo económico del Ecuador* (E/CN.12/295)
Nº de venta: 1953. II. G. 5, xvi + 218 pp., Dls. 2,00
- La cooperación internacional en la política de desarrollo latinoamericano*
(E/CN.12/359)
Nº de venta: 1954. II. G. 2, x + 158 pp., Dls. 1,25
- Las inversiones extranjeras en América Latina* (E/CN.12/360; ST/ECA/28)
Nº de venta: 1954. II. G. 4, viii + 180 pp., Dls. 1,75
- Análisis y proyecciones del desarrollo económico.*
- I. *Introducción a la técnica de programación* (E/CN.12/363)
Nº de venta: 1955. II. G. 2, vi + 94 pp., Dls. 1,00
- II. *El desarrollo económico del Brasil* (E/CN.12/364/Rev. 1)
Nº de venta: 1956. II. G. 2, xvi + 176 pp., Dls. 2,00
- III. *El desarrollo económico de Colombia* (E/CN.12/365/Rev. 1)
Nº de venta: 1957. II. G. 3, xvi + 422 pp., Dls. 4,50
- IV. *El desarrollo económico de Bolivia* (E/CN.12/430 y Add. 1, Rev. 1)
Nº de venta: 58. II. G. 2, xx + 300 pp., Dls. 3,00
- * V. *El desarrollo económico de la Argentina* (E/CN.12/429/Rev. 1)
Nº de venta: 59. II. G. 3. Vol. I, xiv + 128 pp., Dls. 1,50; Vol. II, xvi + 260 pp., Dls. 3,00; Vol. III, xii + 182 pp., Dls. 2,50
- VI. *El desarrollo industrial del Perú* (E/CN.12/493)
Nº de venta: 59. II. G. 2, xl + 336 pp., Dls. 4,00
- * VII. *El desarrollo económico de Panamá* (E/CN.12/494/Rev. 1)
Nº de venta: 60. II. G. 3, xii + 204 pp., Dls. 2,50
- * VIII. *El desarrollo económico de El Salvador* (E/CN.12/495)
Nº de venta: 60. II. G. 2, xii + 176 pp., Dls. 2,00
- Manual de proyectos de desarrollo económico* (E/CN.12/426/Add. 1/Rev. 1)
Nº de venta: 58. II. G. 5, xvi + 264 pp., Dls. 3,00

Agricultura

- La expansión selectiva de la producción agropecuaria en América Latina.*
(E/CN.12/378/Rev. 2)
Nº de venta: 1957. II. G. 4, viii + 80 pp., Dls. 0,70
- El café en América Latina. Problemas y perspectivas. I. Colombia y El Salvador*
(E/CN.12/490)
Nº de venta: 58. II. G. 4, xii + 156 pp., Dls. 1,75

Estudios sobre Centroamérica

- * *Memoria del Seminario Centroamericano de Crédito Agrícola* (E/CN.12/305)
Nº de venta: 1953. II. G. 1, 3 Vols. viii + 96, iv + 160 y iv + 196 pp.
Dls. 1,25 (Vol. I); Dls. 1,50 (Vol. II); Dls. 2,00 (Vol. III)
- * *El transporte en el Istmo Centroamericano* (E/CN.12/356; ST/TAA/Scr. C/8)
Nº de venta: 1953. VIII. 2. xvi + 244 pp., Dls. 2,50
- * *Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana (NAUCA) y su Manual de Codificación* (E/CN.12/420)
Nº de venta: 1955. II. G. 3, viii + 416 pp., Dls. 4,00
- * *La integración económica de Centroamérica, su evolución y perspectivas*
(E/CN.12/422)
Nº de venta: 1956. II. G. 4, vi + 98 pp., Dls. 1,00
- * *La política tributaria y el desarrollo económico en Centroamérica* (E/CN.12/486)
Nº de venta: 1957. II. G. 9, vi + 142 pp., Dls. 1,50
- * *Compendio Estadístico Centroamericano* (E/CN.12/487)
Nº de venta: 1957. II. G. 8, x + 125 pp., Dls. 1,25

Boletín Económico de América Latina, publicación semestral

* Sólo en español

BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO

PROPIEDAD DE
LA BIBLIOTECA

C. L.

LA COOPERACION ECONOMICA MULTILATERAL EN AMERICA LATINA

Volumen I

Textos y Documentos



NACIONES UNIDAS
MÉXICO, D. F., DICIEMBRE DE 1961

E/CN.12/621

Diciembre de 1961

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS

Nº de venta: 62.II.G.3

Precio: 3.00 dólares; 21/-chelines; 13 francos suizos
(o su equivalente en otras monedas)

INDICE DE MATERIAS

PROPIEDAD DE
LA BIBLIOTECA

Nota preliminar	1	C. L
A. <i>La integración económica centroamericana</i>	3	
I. Tratado General de Integración Económica Centroamericana (Managua, 13 de diciembre de 1960)	5	
II. Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación (San José de Costa Rica, 1º de septiembre de 1959)	13	
III. Protocolos al Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación	18	
1. Preferencia Arancelaria Centroamericana (San José de Costa Rica, 1º de septiembre de 1959)	18	
2. Ampliación de listas (Managua, 13 de diciembre de 1960)	20	
IV. Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana (Tegucigalpa, 10 de junio de 1958)	22	
V. Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración (Tegucigalpa, 10 de junio de 1958)	29	
VI. Convenio constitutivo del Banco Centroamericano de Integración Económica (Managua, 13 de diciembre de 1960)	33	
B. <i>La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio</i>	39	
I. Informes de la primera y segunda reuniones del Grupo de Trabajo del Mercado Regional Latinoamericano	41	
1. Bases para la formación del mercado regional latinoamericano - Informe de la primera reunión del Grupo de Trabajo (Santiago de Chile, 3 a 11 de febrero de 1958)	41	
2. Recomendaciones acerca de la estructura y normas del mercado común latinoamericano - Informe de la segunda reunión del Grupo de Trabajo (México, D. F., 16 a 27 de febrero de 1959)	51	
II. Tratado que establece una zona de libre comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Montevideo, 18 de febrero de 1960).	65	
III. Informe del tercer período de sesiones del Comité de Comercio (Santiago de Chile, 8 al 12 de mayo de 1961)	81	
C. <i>Otros aspectos de la cooperación económica multilateral en América Latina</i>	97	
I. Pagos y créditos	98	
1. Posibles sistemas de pagos y créditos en la Zona de Libre Comercio	99	
2. Consideraciones acerca del sistema de créditos recíprocos en la Zona de Libre Comercio	111	

3. Informe que la reunión de representantes gubernamentales de bancos centrales eleva a la segunda reunión de la Conferencia Intergubernamental para el Establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre países de América Latina (Montevideo, 12 a 19 de enero de 1960)	114
4. El sistema de créditos recíprocos para la Zona de Libre Comercio	118
II. Política, nomenclatura, técnica y procedimientos aduaneros	123
1. Derechos aduaneros y otros gravámenes y restricciones a la importación en países latinoamericanos, y sus niveles promedios de incidencia	125
2. Informe de la primera reunión del Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros (Montevideo, 1 al 12 de agosto de 1960)	160
III. La política comercial de los países grancolombianos	199
1. Informe de la tercera reunión de consulta sobre política comercial celebrada entre Colombia, el Ecuador y Venezuela (Quito, 7 al 10 de diciembre de 1960)	201
2. Tendencias recientes en los acuerdos bilaterales entre Colombia, el Ecuador y Venezuela	207
3. Posibles orientaciones para la participación de Colombia, el Ecuador y Venezuela en el movimiento latinoamericano de colaboración económica multilateral.	211

SIMBOLOS EMPLEADOS

El signo menos (—) indica déficit o disminución.

Los grupos de más de tres cifras se separan por un espacio (1 243 657).

El punto (.) se usa para indicar decimales.

Una diagonal (/) indica un año agrícola o fiscal por ejemplo 1955/56.

El término "tonelada" se refiere a toneladas métricas, y "dólares" al dólar de los Estados Unidos, a no ser que se indique expresamente otra cosa.

NOTA PRELIMINAR

Bajo el título *El mercado común latinoamericano*,¹ en 1959 publicó esta Secretaría un volumen donde se recogían diversos informes y estudios en relación con ese tema, al que se ha dedicado por parte de la CEPAL investigación y esfuerzos muy considerables. Parecía, pues, natural seguir informando a los gobiernos y a la opinión pública latinoamericana de la marcha de este proyecto, que ha llevado en los últimos meses a la concertación de importantes acuerdos lo mismo en el área centroamericana que en el resto de América Latina. A hacerlo se endereza el presente volumen, que es el primero de los dos en que se piensa dividir la presente publicación.

En estas páginas se reúnen, alrededor del Tratado General de Integración Centroamericana y del Tratado de Montevideo —este último precedido, como antecedente, por los informes del Grupo de Trabajo sobre el Mercado Común—, una serie de textos en que ha ido cristalizando y concretándose el movimiento hacia la colaboración económica multilateral en América Latina. Las dos primeras partes del volumen se dedican a la integración económica de América Central y a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. En

la tercera parte se agrupan diversos documentos y estudios relativos a pagos y créditos, a la política, nomenclatura y procedimientos aduaneros y, por último, a la política comercial de los países grancolombianos.

La Secretaría no pretende con este primer volumen de la obra sino ofrecer —convenientemente agrupado en sus distintos aspectos— un repertorio de instrumentos oficiales, informes de los diversos organismos interesados y textos, en fin, que no han recibido, muchos de ellos, la necesaria divulgación, o que estaban todos dispersos en diferentes publicaciones. No debe, por tanto, darse a este libro otro alcance que el de una compilación que tendrá sin duda alto valor informativo y que podrá servir de referencia para distintos estudios e investigaciones.

En el segundo volumen, que aparecerá en 1962, ofrecerá la Secretaría lo que sin duda falta en el presente, un análisis e interpretación de los hechos que los textos aquí reunidos representan. En efecto, muchos de estos instrumentos señalan por sí mismos las metas ya alcanzadas en la marcha hacia el mercado común latinoamericano, pero es fundamental valorar y aquilatar los resultados obtenidos y explorar qué caminos conviene seguir de ahora en adelante. La Secretaría está ya empeñada en ese análisis y, como antes se anuncia, publicará muy pronto los estudios correspondientes.

¹ Véase E/CN.12/531 (julio de 1959). Publicación de las Naciones Unidas. N.º de venta: 59.II.G.4.

A

LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA

I

TRATADO GENERAL DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA

(Managua, 13 de diciembre de 1960)

Los Gobiernos de las Repúblicas de Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua,

Con el objeto de reafirmar su propósito de unificar las economías de los cuatro países e impulsar en forma conjunta el desarrollo de Centroamérica a fin de mejorar las condiciones de vida de sus habitantes,

Considerando la necesidad de acelerar la integración de sus economías, consolidar los resultados alcanzados hasta la fecha y sentar las bases que deberán regirla en el futuro,

Teniendo en cuenta los compromisos contraídos en los siguientes instrumentos de integración económica: *Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana*; *Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación* y su *Protocolo sobre Preferencia Arancelaria Centroamericana*; *Tratados bilaterales de libre comercio e integración económica suscritos entre gobiernos centroamericanos*; *Tratado de Asociación Económica suscrito entre Guatemala, El Salvador y Honduras*,

Han decidido celebrar el presente Tratado a cuyo efecto han designado a sus respectivos Plenipotenciarios, a saber:

Su Excelencia el señor Presidente de la República de Guatemala, al señor *Julio García Salas*, Ministro Coordinador de Integración Centroamericana y al señor *Alberto Fuentes Mohr*, Jefe de la Oficina de Integración Económica

La Honorable Junta de Gobierno de la República de El Salvador, al señor *Gabriel Piloña Araujo*, Ministro de Economía, y al señor *Abelardo Torres*, Subsecretario de Economía

Su Excelencia el señor Presidente de la República de Honduras, al señor *Jorge Bueso Arias*, Ministro de Economía y Hacienda

Su Excelencia el señor Presidente de la República de Nicaragua, al señor *Juan José Lugo Marengo*, Ministro de Economía

quienes, después de haberse comunicado sus respectivos Plenos Poderes y de hallarlos en buena y debida forma, convienen en lo siguiente:

Capítulo I

MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO

Artículo I

Los Estados contratantes acuerdan establecer entre ellos un mercado común que deberá quedar perfeccionado en un plazo máximo de cinco años a partir de la fecha de entrada en vigencia de este Tratado. Se comprometen además a constituir una unión aduanera entre sus territorios.

Artículo II

Para los fines del Artículo anterior las Partes contratantes se comprometen a perfeccionar una zona centroamericana de libre comercio en un plazo de cinco años y a adoptar un arancel centroamericano uniforme en los términos del Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación.

Capítulo II

RÉGIMEN DE INTERCAMBIO

Artículo III

Los Estados signatarios se otorgan el libre comercio para todos los productos originarios de sus respectivos territorios, con las únicas limitaciones comprendidas en los regímenes especiales a que se refiere el Anexo A del presente Tratado.

En consecuencia, los productos naturales de los Países contratantes y los productos manufacturados en ellos, quedarán exentos del pago de derechos de importación y de exportación, inclusive los derechos consulares, y de todos los demás impuestos, sobrecargos y contribuciones que causen la importación y la exporta-

ción, o que se cobren en razón de ellas, ya sean nacionales, municipales o de otro orden.

Las exenciones contempladas en este Artículo no comprenden las tasas o derechos de gabaraje, muellaje, almacenaje y manejo de mercancías, ni cualesquiera otras que sean legalmente exigibles por servicios de puerto, de custodia o de transporte; tampoco comprenden las diferencias cambiarias que resulten de la existencia de dos o más mercados de cambio o de otras medidas cambiarias adoptadas en cualquiera de los Países contratantes.

Las mercancías originarias del territorio de los Estados signatarios gozarán de tratamiento nacional en todos ellos y estarán exentas de toda restricción o medida de carácter cuantitativo, con excepción de las medidas de control que sean legalmente aplicables en los territorios de los Estados contratantes por razones de sanidad, de seguridad o de policía.

Artículo IV

Las Partes contratantes establecen para determinados productos regímenes especiales transitorios de excepción al libre comercio inmediato a que se refiere el Artículo III de este Tratado. Dichos productos quedarán incorporados automáticamente al libre comercio a más tardar al finalizar el quinto año de vigencia del presente Tratado, salvo por lo dispuesto específicamente en el Anexo A.

El Anexo A comprende los productos objeto de regímenes especiales cuyo intercambio deberá ajustarse a las modalidades y requisitos allí previstos. Dichas modalidades y requisitos sólo podrán ser modificados previa negociación multilateral en el Consejo Ejecutivo. El Anexo A forma parte integrante de este Tratado.

Los Estados signatarios acuerdan que el Protocolo al Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación, Preferencia Arancelaria Centroamericana, no será aplicable al intercambio de los productos objeto de regímenes especiales a que se refiere el presente Artículo.

Artículo V

Las mercancías que gocen de los beneficios estipulados en este Tratado, deberán estar amparadas por un formulario aduanero firmado por el exportador que contenga la declaración de origen y que se sujetará a la visa de los funcionarios de aduana de los países de expedición y de destino, conforme se establece en el Anexo B del presente Tratado.

Cuando hubiere duda sobre el origen de una mercancía y no se hubiese resuelto el problema por gestión bilateral, cualquiera de las Partes afectadas podrá pedir la intervención del Consejo Ejecutivo para que éste verifique el origen de dicha mercancía. El Consejo no considerará como productos originarios de una de las Partes contratantes aquéllos que siendo originarios de o manufacturados en un tercer país sólo son simplemente

armados, empacados, envasados, cortados o diluidos en el país exportador.

En los casos a que se refiere el párrafo anterior no se impedirá la importación de la mercancía de que se trate, siempre que se otorgue fianza que garantice al país importador el pago de los impuestos y otros recargos que podría causar la importación. La fianza se hará efectiva o se cancelará, en su caso, cuando se resuelva en definitiva el problema suscitado.

El Consejo Ejecutivo establecerá, mediante reglamento, el procedimiento a seguir para determinar el origen de la mercancía.

Artículo VI

Cuando los productos objeto de intercambio estén sujetos a impuestos, arbitrios u otras contribuciones internas de cualquier clase, que recaigan sobre la producción, la venta, la distribución o el consumo en uno de los países signatarios, dicho país podrá gravar con igual monto a las mercancías de la misma naturaleza que se importen de otro Estado contratante, en cuyo caso deberá gravar también por lo menos en igual monto y por los mismos conceptos, la importación procedente de terceros países.

Las Partes contratantes convienen en que el establecimiento de los impuestos internos al consumo deberá ajustarse a los siguientes términos:

- a) Podrán establecerse por el monto que se estime necesario cuando exista producción interna del artículo en cuestión, o cuando no exista producción de dicho artículo en ninguno de los Estados signatarios;
- b) Cuando no exista producción de un artículo en una de las Partes contratantes, pero sí en cualquiera de las demás, la primera no podrá establecer impuestos al consumo sobre dicho artículo, salvo previa resolución favorable del Consejo Ejecutivo;
- c) Cuando una de las Partes haya establecido un impuesto interno al consumo y posteriormente se iniciare en cualquiera de las demás la producción del artículo así gravado, sin existir esa producción en la Parte que estableció el impuesto, el Consejo Ejecutivo, a solicitud del interesado, conocerá el caso y dictaminará si la existencia del impuesto es compatible con el libre comercio. Los Estados se comprometen a eliminar, de acuerdo con sus procedimientos legales, dichos impuestos al consumo mediante la sola notificación en ese sentido del Consejo Ejecutivo.

Artículo VII

- Ninguno de los Estados signatarios establecerá ni mantendrá regulaciones sobre la distribución o expendio de mercancías originarias de otro Estado signatario, cuando tales regulaciones tiendan a colocarlas o efectivamente las coloquen en situación discriminada con respecto a iguales mercancías de producción nacional o importadas de cualquier otro país.

Artículo VIII

Los artículos que por disposiciones internas de las Partes contratantes constituyen a la fecha de entrada en vigencia del presente Tratado estancos o monopolios del Estado, quedarán sujetos a las disposiciones legales per-

tinentes de cada país y, en su caso, a lo previsto en el Anexo A del mismo Tratado.

En el caso de crearse nuevos estancos o modificarse el régimen de los existentes, se efectuarán consultas entre las Partes con objeto de sujetar el intercambio centroamericano de los correspondientes artículos a un régimen especial.

Capítulo III

SUBSIDIOS A LA EXPORTACIÓN Y COMERCIO DESLEAL

Artículo IX

Los Gobiernos de los Estados signatarios no otorgarán exenciones ni reducciones de derechos aduaneros a la importación procedente de fuera de Centroamérica para artículos producidos en los Estados contratantes en condiciones adecuadas.

Cuando un Estado signatario se considere afectado por el otorgamiento de franquicias aduaneras a la importación o por importaciones gubernamentales que no se destinen para uso propio del Gobierno o de sus instituciones, podrá someter el problema al Consejo Ejecutivo, el cual lo estudiará y dictará resolución sobre el particular.

Artículo X

Los Bancos centrales de los Estados signatarios cooperarán estrechamente para evitar las especulaciones monetarias que puedan afectar los tipos de cambio y para mantener la convertibilidad de las monedas de los respectivos países sobre una base que garantice, dentro de un régimen normal, la libertad, la uniformidad y la estabilidad cambiarias.

En caso de que uno de los Estados signatarios llegare a establecer restricciones cuantitativas sobre las transferencias monetarias internacionales, deberá adoptar las medidas necesarias para que tales restricciones no afecten en forma discriminatoria a los otros Estados .

En caso de dificultades graves de balanza de pagos que afectaren o pudieran afectar las relaciones monetarias de pagos entre los Estados signatarios, el Consejo Ejecutivo, de oficio o a petición de una de las Partes, estudiará inmediatamente el problema en colaboración con los Bancos centrales, a fin de recomendar a los Gobiernos signatarios una solución satisfactoria compatible con el mantenimiento del régimen multilateral de libre comercio.

Artículo XI

Ninguno de los Estados signatarios concederá, directa o indirectamente, subsidios a la exportación de mercancías destinadas al territorio de los otros Estados, ni establecerá o mantendrá sistemas cuyo resultado sea la venta de determinada mercancía, para su exportación a otro Estado contratante, a un precio inferior al es-

tablecido para la venta de dicha mercancía en el mercado nacional, tomando debidamente en cuenta las diferencias en las condiciones y términos de venta y tributación, así como los demás factores que influyen en la comparación de los precios.

Se considerará como subsidio indirecto a la exportación cualquier práctica de fijación o de discriminación de precios, existente en uno de los Estados signatarios, que se traduzca en el establecimiento de precios de venta de determinada mercancía en los otros Estados contratantes a niveles inferiores a los que resultarían del juego normal del mercado en el país exportador.

En el caso de que la importación de productos elaborados en un Estado contratante con materias primas adquiridas en condiciones de monopsonio a precios artificialmente bajos, amenazara la producción existente en otro Estado signatario, la Parte que se considere afectada presentará el problema a consideración del Consejo Ejecutivo, a fin de que éste dictamine si en efecto se está incurriendo en una práctica de comercio desleal. El Consejo Ejecutivo dentro de los cinco días siguientes al recibo de la solicitud dictaminará al respecto o bien autorizará una suspensión temporal del libre comercio, permitiéndose el intercambio mediante la prestación de fianza por el monto de los derechos aduaneros. Dicha suspensión se autorizará por un período de treinta días, debiendo dictar el Consejo una resolución definitiva antes de expirar dicho plazo. De no dictaminar dentro de los cinco días estipulados, la Parte afectada podrá exigir fianza en tanto el Consejo Ejecutivo no resuelva en definitiva.

Sin embargo, no se consideran como subsidios a la exportación las exenciones tributarias que con carácter general conceda uno de los Estados signatarios con objeto de fomentar la producción.

Tampoco se tendrá como subsidio a la exportación, la exención de impuestos internos de producción, de venta o de consumo, que recaigan en el Estado exportador sobre las mercancías objeto de exportación al territorio de otro Estado. Normalmente, las diferencias que resulten de la venta de divisas en mercado libre a un tipo de cambio más alto que el oficial no serán consideradas como subsidio a la exportación; pero en caso de duda por uno de los Estados contratantes se someterá a consideración y opinión del Consejo Ejecutivo.

Artículo XII

Por tratarse de una práctica contraria a los fines de este Tratado, cada uno de los Estados signatarios evitará, por los medios legales a su alcance, la exportación de mercancías de dicho Estado al territorio de los demás a un precio inferior a su valor normal, en forma que cause o amenace causar perjuicio a la producción de los otros países, o que retrase el establecimiento de una industria nacional, o centroamericana.

Se considerará que una mercancía ha sido exportada a un precio inferior a su valor normal, si el precio de dicha mercancía fuere menor:

a) que el precio comparable, en condiciones normales de comercio, de una mercancía similar, destinada al consumo del mercado interno del país exportador; o

b) que el precio comparable más alto, para la exportación a un tercer país, de una mercancía similar, en condiciones normales de comercio; o

c) que el costo de producción de esa mercancía en el país de origen, más un aumento razonable por gastos de venta y utilidad.

En cada caso se tomarán en cuenta las diferencias existentes relativas a las condiciones y términos de venta y de tributación y a otras diferencias que afecten la comparación de precios.

Artículo XIII

Si alguna de las Partes contratantes considerara que existen prácticas de comercio desleal no comprendidas en el Artículo XI, no podrá impedir el intercambio por decisión unilateral, debiendo presentar el problema a la consideración del Consejo Ejecutivo para que éste dictamine si en efecto se está incurriendo en tales prácticas. El Consejo rendirá un dictamen en un plazo máximo de 60 días a partir de la fecha de recibo de la comunicación respectiva.

Cuando alguna de las Partes considere que hay evidencia de comercio desleal, solicitará del Consejo Ejecutivo autorización para exigir fianza por el monto de los impuestos a la importación.

Si el Consejo Ejecutivo no dictaminare dentro de 8 días, la Parte afectada podrá exigir la fianza en tanto el Consejo Ejecutivo no resuelva en definitiva.

Artículo XIV

Una vez que el Consejo Ejecutivo rinda dictamen sobre prácticas de comercio desleal, comunicará a las Partes contratantes si procede o no, conforme a este Tratado, aplicar medidas de protección contra dichas prácticas.

Capítulo IV

TRANSITO Y TRANSPORTE

Artículo XV

Cada uno de los Estados contratantes mantendrá plena libertad de tránsito a través de su territorio para las mercancías destinadas a cualquiera de los otros Estados signatarios o procedentes de ellos, así como para los vehículos que transporten tales mercancías.

Dicho tránsito se hará sin deducciones, discriminaciones ni restricciones cuantitativas. En caso de congestión de carga u otros de fuerza mayor, cada uno de los Estados signatarios atenderá equitativamente la movilización de las mercancías destinadas al abastecimiento de su propia población y de las mercancías en tránsito para los otros Estados.

Las operaciones de tránsito se harán por las rutas legalmente habilitadas para este efecto y con sujeción a las leyes y reglamentos de aduana y de tránsito aplicables en el territorio de paso.

Las mercancías en tránsito estarán exentas de toda clase de derechos, impuestos o contribuciones fiscales, municipales o de otro orden con motivo del tránsito, cualquiera que sea su destino, pero podrán quedar sujetas al pago de las tasas normalmente aplicables por la prestación de servicios, las cuales no podrán en ningún caso exceder del costo de los mismos en forma que de hecho constituyan exacciones o impuestos a la importación.

Capítulo V

EMPRESAS DE CONSTRUCCIÓN

Artículo XVI

Los Estados contratantes otorgarán el mismo tratamiento que a las compañías nacionales, a las empresas de los otros Estados signatarios que se dediquen a la

construcción de carreteras, puentes, presas, sistemas de riego, electrificación, vivienda y otras obras que tiendan al desarrollo de la infraestructura económica centroamericana.

Capítulo VI

INTEGRACIÓN INDUSTRIAL

Artículo XVII

Las Partes contratantes adoptan en este Tratado todas las disposiciones del *Convenio sobre Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración*, y a fin de darles cumplimiento entre ellas lo antes posible, acuerdan suscribir, en un plazo máximo de seis meses contados a

partir de la fecha de entrada en vigencia del presente Tratado, protocolos adicionales en los que se estipulen las plantas industriales que inicialmente serán amparadas por el mismo, el régimen de libre comercio que le es aplicable a sus productos y las demás condiciones previstas en el Artículo III de dicho Convenio.

Capítulo VII

BANCO CENTROAMERICANO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Artículo XVIII

Los Estados signatarios acuerdan establecer el Banco Centroamericano de Integración Económica que tendrá personalidad jurídica propia. El Banco actuará como instrumento de financiamiento y promoción del crecimiento económico integrado sobre una base de equilibrio regional. Con ese fin suscribirán el Convenio Constitutivo de dicha institución, el cual quedará abierto a la firma o a la adhesión de cualquier otro Estado centroamericano que desee ser miembro del Banco.

Sin embargo, queda establecido que los miembros del Banco no podrán obtener garantías o préstamos de

dicha institución, si no hubieren depositado previamente los instrumentos de ratificación de los siguientes convenios internacionales:

El presente Tratado;
Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana, suscrito el 10 de junio de 1958; *Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración*, suscrito el 10 de junio de 1958; y
Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación, suscrito el 1º de septiembre de 1959 y el *Protocolo* suscrito en la fecha de la firma del presente Tratado.

Capítulo VIII

INCENTIVOS FISCALES AL DESARROLLO INDUSTRIAL

Artículo XIX

Los Estados contratantes, con vista a establecer estímulos fiscales uniformes al desarrollo industrial, convienen en alcanzar en el menor plazo posible una equiparación razonable de las leyes y disposiciones vigentes sobre esta materia. Con tal fin suscribirán, en un plazo de seis meses contados a partir de la fecha de la entrada

en vigencia de este Tratado, un protocolo especial en el que se estipulen el monto y tipo de las exenciones, los plazos de las mismas, las condiciones en que serán otorgadas, los sistemas de clasificación industrial y las normas y procedimientos de aplicación. La coordinación en la aplicación de los incentivos fiscales al desarrollo industrial estará a cargo del Consejo Ejecutivo.

Capítulo IX

ORGANISMOS

Artículo XX

Para dirigir la integración de las economías centroamericanas y coordinar la política, en materia económica de los Estados contratantes, se crea el Consejo Económico Centroamericano, compuesto por los Ministros de Economía de cada una de las Partes contratantes.

El Consejo Económico Centroamericano se reunirá cuantas veces sea necesario o a solicitud de una de las Partes contratantes; examinará los trabajos realizados por el Consejo Ejecutivo y tomará las resoluciones que juzgue pertinentes. El Consejo Económico Centroamericano será el organismo encargado de facilitar la ejecución de las resoluciones del Comité de Cooperación

Económica del Istmo Centroamericano relativas a la integración económica. Podrá asesorarse de organismos técnicos centroamericanos e internacionales.

Artículo XXI

Con el objeto de aplicar y administrar el presente Tratado, así como de realizar todas las gestiones y trabajos que tengan por objeto llevar a la práctica la unión económica de Centroamérica, se crea un Consejo Ejecutivo integrado por un funcionario propietario y un suplente designado por cada una de las Partes contratantes.

El Consejo Ejecutivo se reunirá cuantas veces sea necesario, a petición de una de las Partes contratantes o por convocatoria de la Secretaría Permanente, y sus resoluciones se tomarán por mayoría de votos del total de los miembros del Consejo. En caso de que no haya acuerdo, se recurrirá al Consejo Económico Centroamericano, a fin de que éste llegue a una resolución definitiva al respecto.

Antes de decidir un asunto el Consejo Económico determinará por unanimidad si deberá ser resuelto con el voto concurrente de todos sus miembros o por simple mayoría.

Artículo XXII

El Consejo Ejecutivo dictará las medidas que sean necesarias a fin de asegurar el cumplimiento de los compromisos establecidos mediante este Tratado y de resolver los problemas que se susciten con motivo de la aplicación de sus disposiciones. Asimismo, podrá proponer a los Gobiernos la suscripción de los convenios multilaterales que adicionalmente se requiera para alcanzar los fines de la integración económica de Centroamérica, inclusive una unión aduanera entre sus territorios.

El Consejo Ejecutivo asume para las Partes contratantes, las funciones encomendadas a la Comisión Centroamericana de Comercio en el *Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana* y en el *Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación*, así como las encomendadas a la Comisión Centroamericana de Integración Industrial en el *Convenio sobre Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración*, y las atribuciones y deberes de las comisiones mixtas de los tratados bilaterales vigentes entre las Partes contratantes.

Artículo XXIII

Se crea una Secretaría Permanente, con carácter de persona jurídica, que lo será a la vez del Consejo Económico Centroamericano y del Consejo Ejecutivo creados por este Tratado.

La Secretaría tendrá su asiento y sede principal en la ciudad de Guatemala, capital de la República de Guatemala, y estará a cargo de un Secretario General nombrado por un período de tres años por el Consejo Económico Centroamericano. La Secretaría establecerá los departamentos y secciones que fueren necesarios para el desempeño de sus funciones. Sus gastos se conformarán a un presupuesto general aprobado anualmente por el Consejo Económico Centroamericano y cada una de las Partes contratantes deberá contribuir a su sostenimiento con una suma anual mínima equivalente a cincuenta mil dólares de los Estados Unidos de América (US\$50.000.00), pagaderos en las respectivas monedas de los Países signatarios.

Los funcionarios de la Secretaría gozarán de inmunidad diplomática. Los demás privilegios diplomáticos se otorgan únicamente a la Secretaría y al Secretario General.

Artículo XXIV

La Secretaría velará por la correcta aplicación entre las Partes contratantes, de este Tratado, del *Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana*, del *Convenio sobre Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración*, del *Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación*, de los tratados bilaterales o multilaterales de libre comercio e integración económica vigentes entre cualesquiera de las Partes contratantes, y de todos los demás convenios suscritos o que se suscribieren que tengan por objeto la integración económica centroamericana y cuya interpretación no esté específicamente encomendada a algún otro organismo.

La Secretaría velará por el cumplimiento de las resoluciones del Consejo Económico Centroamericano y del Consejo Ejecutivo creados por este Tratado y ejercerá, además, las funciones que le delegue el Consejo Ejecutivo. Los reglamentos que normarán sus funciones serán aprobados por el Consejo Económico.

La Secretaría tendrá también a su cargo la realización de los trabajos y estudios que le encomienden el Consejo Ejecutivo y el Consejo Económico Centroamericano. En el desempeño de estas funciones, aprovechará los estudios y trabajos realizados por otros organismos centroamericanos e internacionales y procurará, en lo pertinente, su colaboración.

Capítulo X

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo XXV

Los Estados signatarios convienen en no suscribir unilateralmente con países no centroamericanos nuevos

tratados que afecten los principios de la integración económica centroamericana. Asimismo convienen en mantener la "Cláusula Centroamericana de Excepción"

en los tratados comerciales que celebren sobre la base del tratamiento de nación más favorecida con países distintos a los Estados contratantes.

Artículo XXVI

Los Estados signatarios convienen en resolver fraternalmente dentro del espíritu de este Tratado, y por medio del Consejo Ejecutivo o del Consejo Económico Centroamericano en su caso, las diferencias que surgieren sobre la interpretación o aplicación de cualquiera de sus cláusulas. Si no pudieren ponerse de acuerdo, solucionarán la controversia por arbitraje. Para integrar el tribunal arbitral cada una de las Partes contratantes propondrá a la Secretaría General de la Organización de los Estados Centroamericanos los nombres de tres magistrados de sus respectivas Cortes Supremas de Justicia. De la lista total de candidatos, el Secretario General de la Organización de Estados Centroamericanos y los representantes gubernamentales ante ese organismo escogerán, por sorteo, a un árbitro por cada Parte contratante, debiendo ser cada uno de ellos de diferente nacionalidad. El laudo del tribunal arbitral será pronunciado con los votos concurrentes de, por lo menos, tres miembros, y causará efectos de cosa juzgada para todas las Partes contratantes por lo que hace a cualquier punto que se resuelva relativo a interpretación o aplicación de las cláusulas de este Tratado.

Artículo XXVII

El presente Tratado prevalecerá, entre las Partes contratantes, sobre el *Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana* y sobre los demás instrumentos de libre comercio suscritos bilateral o multilateralmente entre las Partes contratantes; pero no afectará la vigencia de dichos convenios.

Entre los respectivos Países signatarios se aplicarán las disposiciones de los convenios de comercio e integración económica a que se refiere el párrafo anterior en lo que no se considere en el presente Tratado.

Mientras algunas de las Partes contratantes no hubieren ratificado el presente Tratado o en el caso de denuncia por cualquiera de ellas, sus relaciones comerciales con los demás Estados signatarios se regirán por los compromisos contraídos previamente en los instrumentos vigentes a que se hace referencia en el preámbulo de este Tratado.

Artículo XXVIII

Las Partes contratantes convienen en efectuar consultas en el Consejo Ejecutivo, con anterioridad a la suscripción entre ellas de nuevos tratados que afecten el libre comercio.

El Consejo Ejecutivo analizará el caso y determinará los efectos que podría tener la celebración de dichos convenios sobre el régimen de libre comercio establecido en el presente Tratado. Con base en el estudio efectuado por el Consejo Ejecutivo la Parte que se considere afectada por la celebración de esos nuevos tratados podrá adoptar las medidas que el Consejo recomienda a fin de salvaguardar sus intereses.

Artículo XXIX

Para los efectos de reglamentación aduanera relacionados con el libre comercio, el tránsito de mercancías y la aplicación del Arancel Centroamericano Uniforme a la Importación, las Partes contratantes suscribirán dentro de un plazo no mayor de un año a partir de la entrada en vigencia del presente Tratado, protocolos especiales mediante los cuales se adopte un Código Aduanero Uniforme Centroamericano y los reglamentos necesarios de transporte.

Capítulo XI

DISPOSICIONES FINALES

Artículo XXX

Este Tratado será sometido a ratificación en cada Estado, de conformidad con las respectivas normas constitucionales o legales.

Los instrumentos de ratificación deberán depositarse en la Secretaría General de la Organización de Estados Centroamericanos.

El Tratado entrará en vigor ocho días después de la fecha en que se deposite el tercer instrumento de ratificación para los tres primeros ratificantes, y para el subsiguiente, en la fecha de depósito de su respectivo instrumento.

Artículo XXXI

La duración del presente Tratado será de veinte años contados desde la fecha inicial de su vigencia y se prorrogará indefinidamente.

Expirado el plazo de veinte años a que se refiere el párrafo anterior, el Tratado podrá ser denunciado por cualquiera de las Partes contratantes. La denuncia causará efectos, para el Estado denunciante, cinco años después de su presentación, y el Tratado continuará en vigor entre los demás Estados contratantes en tanto permanezcan adheridos a él, por lo menos, dos de ellos.

Artículo XXXII

La Secretaría General de la Organización de Estados Centroamericanos será la depositaria del presente Tratado y enviará copias certificadas del mismo a la Cancillería de cada uno de los Estados contratantes, a las cuales notificará inmediatamente del depósito de cada uno de los instrumentos de ratificación, así como de cualquier denuncia que ocurriere. Al entrar en vigor el Tratado, procederá también a enviar copia certificada del mismo a la Secretaría General de la Organización de las Naciones Unidas para los fines de registro que señala el Artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.

Artículo XXXIII

El presente Tratado queda abierto a la adhesión de cualquier Estado Centroamericano que no lo hubiere suscrito originalmente.

Artículo transitorio

Desde el momento en que el Gobierno de la República de Costa Rica se adhiera formalmente a las estipulaciones del presente Tratado, los organismos creados por el mismo entrarán a formar parte de la Organización de Estados Centroamericanos, mediando un convenio de vinculación; y la reestructuración de la ODECA que permita a los organismos creados por este Tratado con-

servar todas las modalidades de que han sido dotados en su estructura y funcionamiento.

En testimonio de lo cual, los respectivos Plenipotenciarios firman el presente Tratado en la ciudad de Managua, capital de la República de Nicaragua, el día trece del mes de diciembre de mil novecientos sesenta.

Por el Gobierno de Guatemala:

Julio Prado García Salas
Ministro Coordinador
de Integración Centroamericana

Alberto Fuentes Mohr
Jefe de la Oficina
de Integración Económica

Por el Gobierno de El Salvador:

Gabriel Pilofia Araujo
Ministro de Economía

Abelardo Torres
Subsecretario de Economía

Por el Gobierno de Honduras:

Jorge Bueso Arias
Ministro de Economía y Hacienda

Por el Gobierno de Nicaragua:

Juan José Lugo Marengo
Ministro de Economía

II

CONVENIO CENTROAMERICANO SOBRE EQUIPARACIÓN DE GRAVÁMENES A LA IMPORTACIÓN

(San José de Costa Rica, 1 de septiembre de 1959)

Los Gobiernos de las Repúblicas de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica,

Teniendo en cuenta los compromisos contraídos en el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica, suscrito en Tegucigalpa el 10 de junio de 1958, y convencidos de que para perfeccionar la zona centroamericana de libre comercio en un período de diez años, conforme a lo dispuesto en dicho Tratado, es necesario equiparar sus respectivos aranceles de aduana,

Han decidido celebrar el presente Convenio, a cuyo efecto han designado sus respectivos plenipotenciarios, a saber:

El señor Presidente de la República de Guatemala,

al señor *Eduardo Rodríguez Genís*, Ministro de Economía;

El señor Presidente de la República de El Salvador, al señor *Alfonso Rochac*, Ministro de Economía;

El señor Presidente de la República de Honduras, al señor *Jorge Bueso Arias*, Ministro de Economía y Hacienda;

El señor Presidente de la República de Nicaragua, al señor *Enrique Delgado*, Ministro de Economía;

El señor Presidente de la República de Costa Rica, al señor *Alfredo Hernández Volio*, Ministro de Economía y Hacienda;

quienes, después de haberse comunicado sus respectivos Plenos Poderes y de hallarlos en buena y debida forma, convienen en lo siguiente:

Capítulo I

RÉGIMEN DE EQUIPARACIÓN DE GRAVÁMENES A LA IMPORTACIÓN

Artículo I

Los Estados contratantes convienen en establecer una política arancelaria común y resuelven constituir un arancel centroamericano de importación acorde con las necesidades de integración y desarrollo económico de Centroamérica. Para tal fin, convienen en equiparar los gravámenes a la importación en un plazo máximo de cinco años a partir de la fecha de entrada en vigencia de este Convenio.

Los Estados signatarios mantendrán como base del arancel de aduanas de importación la Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana.

Artículo II

Para los efectos de lo establecido en el Artículo I de este Convenio y en el Artículo IV del Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica, los Estados contratantes convienen en adoptar de inmediato los aforos y la denominación arancelaria especificados en la Lista A. Asimismo convienen en un régimen transitorio de excepción para la equiparación progresiva con respecto a los productos incluidos en la Lista B. Ambas listas forman parte integrante de este Convenio.

Artículo III

Las Partes contratantes, además de proseguir la equiparación arancelaria de conformidad con el Artículo IV del Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica, y con el objeto de acelerar el establecimiento del arancel centroamericano de importación, se comprometen, con respeto a las adiciones a las Listas A y B, a seguir de preferencia el siguiente orden de prioridades:

- a) Productos objetos de libre comercio inmediato o progresivo de conformidad con tratados bilaterales de libre comercio suscritos entre las Partes contratantes de este Convenio;
- b) Productos manufacturados en Centroamérica;
- c) Productos importados que puedan ser sustituidos a corto plazo por producción centroamericana;
- d) Materias primas, productos intermedios y envases, dando prioridad a aquéllos que son necesarios para la producción y venta de los artículos incluidos en los acápites anteriores; y
- e) Otros productos.

Artículo IV

Una vez alcanzada la equiparación arancelaria de los artículos comprendidos en los grupos de productos a

que se hace referencia en el Artículo anterior, los Estados contratantes se comprometen a otorgar a los mismos el libre comercio multilateral en un plazo máximo de cinco años, sin rebasar el período de diez años para perfeccionar la zona de libre comercio fijado en el Artículo I del Tratado Multilateral.

Artículo V

Las Partes se comprometen a no imponer ni cobrar, con motivo de la importación de los productos incluidos en las Listas A y B, ningún otro impuesto fuera de los establecidos en este Convenio. Se adopta como base de valuación de la parte *ad valorem*, el valor cif de importación, y para el componente específico las unidades físicas uniformes que aparecen en las Listas A y B.

Si uno cualquiera de los Estados signatarios no pudiera suprimir de inmediato los derechos consulares respecto a los productos incluidos en las Listas A y B, podrá mantenerlos con tal carácter, descontando el valor a que asciendan los mismos de la parte *ad valorem* del gravamen acordado. Se entiende por "gravamen acordado": el aplicable en forma inmediata por todas las Partes a los productos incluidos en la Lista A; el que todas las Partes se comprometen a alcanzar al finalizar el período de transición, para los productos incluidos en la Lista B; y los aforos establecidos por cualquiera de las Partes para llevar a cabo la equiparación progresiva de los productos incluidos en la Lista B y llegar, al finalizar el período de transición, al gravamen uniforme por alcanzar.

En el caso de aquellos artículos que se equiparen a niveles inferiores a los derechos consulares —ya sea en forma inmediata (Lista A) o al finalizar el período de transición (Lista B)— los Estados signatarios no aplicarán, para dichos artículos, tales derechos consulares.

Artículo VI

Los Estados contratantes convienen en el establecimiento de equivalencias fijas, exclusivamente para fines de equiparación, entre las unidades monetarias en que se expresan los derechos arancelarios de cada país y una unidad monetaria común equivalente al dólar de los Estados Unidos. Estas equivalencias, que son las existentes en la fecha de la firma de este Convenio, quedan establecidas en la siguiente forma: Guatemala, 1 quetzal; El Salvador, una unidad monetaria equivalente al dólar de los Estados Unidos; Honduras, 2 lempiras; Nicaragua, una unidad monetaria equivalente al dólar de los Estados Unidos, y Costa Rica, 5.67 ó 6.65 colones, según las disposiciones cambiarías aplicables al artículo. Si un país modifica la equivalencia de su unidad monetaria con respecto al dólar de los Estados Unidos,

en relación con los productos incluidos en las Listas A y B, queda comprometido a variar los aforos de inmediato en la proporción necesaria para mantener la equiparación.

Artículo VII

Las Partes contratantes, con el objeto de hacer efectiva la equiparación de gravámenes a la importación, renegociarán los acuerdos multilaterales o bilaterales que tengan vigentes con países no signatarios de este Acuerdo que consoliden aforos inferiores a los convenidos por medio de este instrumento, y deberán liberarse del compromiso de consolidación adquirido en un plazo no mayor de 1 año a partir de la fecha de depósito del respectivo instrumento de ratificación de este Convenio. Asimismo, las partes contratantes se obligan a no suscribir con otras naciones nuevos convenios o concesiones arancelarias que sean contrarios al espíritu y objetivos del presente Convenio y, en lo particular, a lo previsto en este Artículo.

Artículo VIII

Cuando el gravamen acordado sobre determinado producto fuere superior al aforo vigente en una o más de las Partes contratantes, éstas aplicarán al comercio intercentroamericano que no sea objeto de libre comercio el aforo vigente más bajo, salvo cuando la Comisión Centroamericana de Comercio acuerde lo contrario.

Los aforos preferenciales que las Partes se comprometen a establecer figuran en la Lista A y en el Anexo 6 de la Lista B, el cual forma parte integrante de la misma.

Se entiende por "aforo vigente" la suma de los derechos arancelarios, derechos consulares y otros gravámenes y recargos que inciden sobre la importación de los productos incluidos en las Listas A y B al momento de la firma de este Convenio. No quedan comprendidas las tasas ni los recargos que sean legalmente exigibles en compensación de servicios prestados.

Los Estados signatarios, en virtud de que este Convenio es de carácter específicamente centroamericano y constituye una de las bases de la unión aduanera de los países contratantes, convienen en mantener la "Cláusula Centroamericana de Excepción" con respecto a terceros países en lo que se refiere a la aplicación del régimen arancelario preferencial que establece este Artículo.

Artículo IX

Las Listas anexas a este Convenio serán ampliadas, por acuerdo entre los Estados contratantes, mediante la suscripción de protocolos sucesivos y con arreglo a sus respectivos procedimientos constitucionales.

Capítulo II

COMISIÓN CENTROAMERICANA DE COMERCIO

Artículo X

Los Estados signatarios acuerdan constituir una Comisión Centroamericana de Comercio, integrada por representantes de cada una de las Partes contratantes, la cual se reunirá con la frecuencia que requieran sus labores o cuando lo solicite cualquiera de los Estados contratantes.

La Comisión o cualquiera de sus miembros podrá viajar libremente en los países contratantes para estudiar sobre el terreno los asuntos de su incumbencia, y las autoridades de los Estados signatarios deberán proporcionarles los informes y facilidades que requiera para el desempeño de sus funciones.

La Comisión tendrá una Secretaría permanente, la cual estará a cargo de la Secretaría General de la Organización de Estados Centroamericanos.

La Comisión adoptará por unanimidad su propio reglamento.

Artículo XI

La Comisión Centroamericana tendrá las siguientes funciones:

a) Proponer a las Partes contratantes medidas conducentes al establecimiento del arancel de aduanas centroamericano a que hace referencia este Convenio;

b) Estudiar, a solicitud de uno o más gobiernos, las materias o asuntos relacionados con el desarrollo de la

equiparación de aforos y en particular con la aplicación de este Convenio y proponer las medidas que deban adoptarse para resolver los problemas que se susciten;

c) Estudiar las actividades de producción y comercio en los Estados signatarios y recomendar adiciones a las Listas A y B;

d) Actuar como organismo coordinador de la equiparación de aforos, tomando en cuenta muy particularmente los adelantos que en esta materia se realicen en virtud de tratados bilaterales suscritos entre países centroamericanos, con el fin de proponer a corto plazo gravámenes uniformes y tratar de que sean adoptados por todas las Partes contratantes. A este respecto, las Partes se comprometen a comunicar a la Comisión los acuerdos bilaterales de equiparación arancelaria en cuanto éstos fueren negociados;

e) Estudiar los diversos aspectos relacionados con el mantenimiento de la uniformidad en la aplicación de la Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana y proponer a las Partes contratantes las modificaciones que aconsejen la experiencia y la mayor diversificación de la producción centroamericana;

f) Hacer las gestiones conducentes a establecer y mantener uniformidad en materia de reglamentación aduanera.

En el desempeño de sus funciones, la Comisión aprovechará los estudios y trabajos realizados por otros organismos centroamericanos e internacionales.

Capítulo III

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo XII

Las Partes contratantes convienen en renegociar a solicitud de cualquiera de ellas, y a través de la Comisión Centroamericana de Comercio, los gravámenes uniformes acordados y la clasificación arancelaria unificada. La renegociación quedará limitada a los productos para los cuales hubiere sido pedida.

Las decisiones a este respecto deberán ser acordadas con el voto unánime de los Estados para los cuales esté vigente el Convenio. En todo caso, cualquier modificación deberá efectuarse a niveles uniformes.

Artículo XIII

Los Estados signatarios convienen en resolver fraternalmente, dentro del espíritu de este Convenio, y por medio de la Comisión Centroamericana de Comercio, las

diferencias que surgieren sobre la interpretación o aplicación de cualquiera de sus cláusulas. Si no pudieren ponerse de acuerdo, solucionarán las controversias por el arbitraje. Para integrar el tribunal arbitral, cada una de las Partes contratantes propondrá a la Secretaría General de la Organización de Estados Centroamericanos los nombres de tres magistrados de sus respectivas Cortes Supremas de Justicia. De la lista total de candidatos, el Secretario General de la Organización de Estados Centroamericanos y los representantes gubernamentales ante esa Organización escogerán, por sorteo, a cinco árbitros que integrarán el tribunal, debiendo ser cada uno de ellos de diferente nacionalidad. El laudo del tribunal arbitral será pronunciado con los votos concurrentes de, por lo menos, tres de sus miembros, y causará efectos de cosa juzgada para todas las Partes contratantes por lo que hace a cualquier punto que se resuelva relativo a interpretación o aplicación de las cláusulas de este Convenio.

Capítulo IV

RÉGIMEN TRANSITORIO

Artículo XIV

A fin de facilitar la equiparación de gravámenes a la importación en el caso de productos con respecto a los cuales por consideraciones económicas, fiscales u otras, no sea posible establecer un aforo uniforme de aplicación inmediata para todas las Partes, los Estados contratantes establecen un régimen transitorio de equiparación progresiva.

Los Estados contratantes convienen en adoptar progresivamente respecto de los productos incluidos en la Lista B, los gravámenes uniformes que figuran en dicha Lista (Columna I), ajustándose cada una de las Partes al plazo (Columna II), a los aforos iniciales (Columna III), y a la denominación arancelaria que se establecen en la misma.

La primera variación de los aforos iniciales se efectuará doce meses después de la fecha de entrada en vigor de este Convenio y las sucesivas se aplicarán por periodos de doce meses exactos hasta alcanzar el gravamen acordado.

En los anexos 1 a 5 de la Lista B se establecen los aforos aplicables por las Partes contratantes durante

cada año del período de transición. Dichos anexos forman parte integrante de la Lista B.

En el cumplimiento de la equiparación progresiva, la disminución o aumento anual de aforos que deberá efectuar cada Parte contratante, no podrá ser menor al cociente que resulte de dividir el monto de la disminución o del aumento total por efectuar entre el número de años del período de transición. Este compromiso regirá para los Estados contratantes salvo en la medida en que durante el período de transición hubieren efectuado modificaciones anuales mayores que las convenidas.

Este régimen transitorio no excluye la adopción inmediata del gravamen uniforme por parte de un número de países inferior a la totalidad de los contratantes y, a la vez, el compromiso del país o países restantes de alcanzar dicho gravamen uniforme mediante una equiparación progresiva.

Al finalizar el régimen de transición para cualquiera de los productos o artículos incluidos en la Lista B, éstos pasarán a formar parte automáticamente de la Lista A.

Capítulo V

DISPOSICIONES FINALES

Artículo XV

Este Convenio será sometido a ratificación en cada Estado de conformidad con las respectivas normas constitucionales y legales, y entrará en vigor en la fecha en que se deposite el tercer instrumento de ratificación para los tres primeros depositantes y para los subsiguientes en la fecha de depósito de sus respectivos instrumentos de ratificación. Su duración será de veinte años contados desde la fecha de su vigencia y se renovará, por tácita reconducción, por periodos sucesivos de diez años.

Los Estados contratantes convienen en que la equiparación arancelaria de los productos incluidos en la Lista B deberá completarse al finalizar el período de transición que comenzará a regir en la fecha en que el Convenio entre en vigor. Por consiguiente, convienen en efectuar la equiparación arancelaria progresiva dentro del plazo fijado para completar el período de transición, sin variar los aforos para cada año establecidos en el anexo respectivo de la Lista B, partiendo cada Estado del nivel que habría alcanzado si hubiese depositado el respectivo instrumento de ratificación a la fecha de entrada en vigor del Convenio.

El presente Convenio podrá ser denunciado por cualquiera de los Estados signatarios con dos años de

anticipación, por lo menos, a la fecha en que expire el período inicial a los periodos sucesivos de vigencia del mismo. La denuncia surtirá efectos, para el Estado denunciante, en la fecha en que termine el período correspondiente de vigencia del Convenio y éste continuará en vigor entre las demás Partes en tanto permanezcan adheridas a él por lo menos dos de ellas.

Artículo XVI

La Secretaría General de la Organización de Estados Centroamericanos será la depositaria del presente Convenio, del cual enviará copias certificadas a las Cancillerías de cada uno de los Estados contratantes, notificándoles asimismo del depósito de los instrumentos de ratificación correspondientes, así como de cualquier denuncia que ocurriere en los plazos establecidos al efecto. Al entrar en vigor el Convenio, procederá también a enviar copia certificada de éste a la Secretaría General de las Naciones Unidas, para los fines de registro que señala el Artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.

Artículo transitorio

En lo que respecta a la aplicación del Artículo VIII de este Convenio, las Partes contratantes acuerdan que los

gravámenes preferenciales no serán aplicables a las partidas o subpartidas de la Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana que estén comprendidas, a la vez, en el Anexo A del Tratado Multilateral y en las Listas A y B de este Convenio.

Artículo transitorio

Los Estados signatarios convienen en que a las reuniones de la Comisión Centroamericana de Comercio tendrán derecho a asistir en calidad de observadores, con voz pero sin voto, representantes de las Partes para las cuales el Convenio no hubiere entrado en vigor.

En testimonio de lo cual, los respectivos plenipotenciarios firman el presente Convenio en la ciudad de San José, capital de la República de Costa Rica, el primer día del mes de septiembre de mil novecientos cincuenta y nueve.

Por el Gobierno de Guatemala:

Eduardo Rodríguez Genis
Ministro de Economía

Por el Gobierno de El Salvador:

Alfonso Rochac
Ministro de Economía

Por el Gobierno de Honduras:

Jorge Bueso Arias
Ministro de Economía y Hacienda

Por el Gobierno de Nicaragua:

Enrique Delgado
Ministro de Economía

Por el Gobierno de Costa Rica:

Alfredo Hernández Volio
Ministro de Economía y Hacienda

III

PROTOCOLOS AL CONVENIO CENTROAMERICANO SOBRE EQUIPARACIÓN DE GRAVAMENES A LA IMPORTACIÓN

1

PREFERENCIA ARANCELARIA CENTROAMERICANA

(San José de Costa Rica, 1 de septiembre de 1959)

Los Gobiernos de las Repúblicas de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica,

Teniendo en cuenta que los Estados contratantes han suscrito el Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación, cuya finalidad es promover el libre comercio en Centroamérica, y

Convencidos de que el establecimiento de una preferencia arancelaria centroamericana conducirá a un incremento del comercio entre ellos y estimulará la creación de nuevas actividades productivas,

Han decidido celebrar el presente Protocolo, a cuyo efecto han designado sus respectivos plenipotenciarios, a saber:

El señor Presidente de la República de Guatemala, al señor *Eduardo Rodríguez Genis*, Ministro de Economía;

El señor Presidente de la República de El Salvador, al señor *Alfonso Rochac*, Ministro de Economía;

El señor Presidente de la República de Honduras, al señor *Jorge Bueso Arias*, Ministro de Economía y Hacienda;

El señor Presidente de la República de Nicaragua, al señor *Enrique Delgado*, Ministro de Economía;

El señor Presidente de la República de Costa Rica, al señor *Alfredo Hernández Volio*, Ministro de Economía y Hacienda;

quienes, después de haberse comunicado sus respectivos Plenos Poderes y de hallarlos en buena y debida forma, convienen en lo siguiente:

Artículo I

Los Estados contratantes convienen en otorgarse, a partir de la fecha de entrada en vigor de este Protocolo, una preferencia arancelaria de veinte por ciento con respecto a la importación de productos naturales y artículos manufacturados en ellos. La reducción se aplicará sobre el monto total de impuestos a la importación, comprendiendo los derechos arancelarios, derechos consulares, y demás recargos y gravámenes.

Artículo II

Los Estados signatarios convienen en mantener la "Cláusula Centroamericana de Excepción" respecto a la aplicación de la preferencia arancelaria establecida en el Artículo anterior.

Artículo III

Este Protocolo será sometido a ratificación en cada Estado de conformidad con las respectivas normas constitucionales y legales, y entrará en vigor en la fecha en que se deposite el tercer instrumento de ratificación para los tres primeros ratificantes y para los subsiguientes en la fecha de depósito de sus respectivos instrumentos de ratificación. Su duración será de veinte años contados desde la fecha de su vigencia y se renovará por tácita reconducción, por períodos sucesivos de diez años.

El presente Protocolo podrá ser denunciado por cualquiera de los Estados signatarios con dos años de anticipación, por lo menos, a la fecha en que expire el período inicial o los períodos sucesivos de vigencia del mismo. La denuncia surtirá efectos, para el Estado denunciante, en la fecha en que termine el período correspondiente de vigencia del Protocolo y éste continuará en vigor entre las demás Partes en tanto permanezcan adheridas a él por lo menos dos de ellas.

Artículo IV

La ratificación de este Protocolo es independiente de la ratificación del Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación suscrito en esta misma fecha entre las Partes contratantes, y la denuncia de este instrumento es también independiente de la denuncia del mencionado Convenio.

Artículo V

La Secretaría General de la Organización de Estados Centroamericanos será la depositaria del presente Protocolo, del cual enviará copias certificadas a las Cancillerías de cada uno de los Estados contratantes, noti-

ficándoles asimismo del depósito de los instrumentos de ratificación correspondientes, así como de cualquier denuncia que ocurriera en los plazos establecidos al efecto. Al entrar en vigor el Protocolo, procederá también a enviar copia certificada de éste a la Secretaría General de las Naciones Unidas, para los fines de registro que señala el Artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.

En testimonio de lo cual, los respectivos plenipotenciarios firman el presente Convenio en la ciudad de San José, capital de la República de Costa Rica, el primer día del mes de septiembre de mil novecientos cincuenta y nueve.

Por el Gobierno de Guatemala:

Eduardo Rodríguez Genis
Ministro de Economía

Por el Gobierno de El Salvador:

Alfonso Rochac
Ministro de Economía

Por el Gobierno de Honduras:

Jorge Bueso Arias
Ministro de Economía y Hacienda

Por el Gobierno de Nicaragua:

Enrique Delgado
Ministro de Economía

Por el Gobierno de Costa Rica:

Alfredo Hernández Volio
Ministro de Economía y Hacienda

AMPLIACIÓN DE LISTAS

(Managua, 13 de diciembre de 1960)

Los Gobiernos de las Repúblicas de Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua,

En virtud de los compromisos contraídos en el Artículo I del *Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación*, suscrito en San José de Costa Rica el 1 de septiembre de 1959, y en los Artículos II y IV del *Tratado General de Integración Económica Centroamericana*, suscrito en Managua en esta misma fecha;

Convencidos de que el libre comercio y la equiparación arancelaria deben proceder simultáneamente, a fin de crear a la mayor brevedad condiciones propicias a la ampliación y diversificación de la producción centroamericana y eliminar diferencias artificiales en los costos de producción entre los Estados signatarios,

Han decidido celebrar el presente Protocolo, a cuyo efecto han designado sus respectivos Plenipotenciarios, a saber:

Su Excelencia el Señor Presidente de la República de Guatemala, al señor *Julio Prado García Salas*, Ministro Coordinador de Integración Centroamericana, y al señor *Alberto Fuentes Mohr*, Jefe de la Oficina de Integración Económica

La Honorable Junta de Gobierno de la República de El Salvador, al señor *Gabriel Piloña Araujo*, Ministro de Economía, y al señor *Abelardo Torres*, Subsecretario de Economía

Su Excelencia el señor Presidente de la República de Honduras, al señor *Jorge Bueso Arias*, Ministro de Economía y Hacienda

Su Excelencia el señor Presidente de la República de Nicaragua, al señor *Juan José Lugo Marengo*, Ministro de Economía

quienes, después de haberse comunicado sus respectivos Plenos Poderes y de hallarlos en buena y debida forma, convienen en lo siguiente:

Artículo I

Los Estados contratantes convienen, de conformidad con el Artículo IX del *Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación*, en ampliar mediante el presente Protocolo, las Listas A y B del citado Convenio.

Artículo II

Las Partes contratantes adoptan de inmediato los aforos y la denominación arancelaria especificados en la Lista A del presente Protocolo.

Artículo III

En cumplimiento del régimen transitorio de equiparación arancelaria progresiva establecido en el Artículo XIV del *Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación*, las Partes contratantes convienen en adoptar, respecto a los productos comprendidos en la Lista B de este Protocolo, los gravámenes uniformes que figuran en dicha Lista (Columna I), ajustándose cada una de las Partes al plazo (Columna II), a los aforos iniciales (Columna III) y a la denominación arancelaria que se establece en la misma.

En los anexos 1 a 4 de la Lista B figuran los aforos aplicables por las Partes contratantes durante cada año del período de transición. Dichos anexos forman parte integrante de la Lista B.

Artículo IV

Entre las Partes contratantes de este Protocolo que se hubieren otorgado el libre comercio como régimen general de intercambio, así como tratamientos preferenciales específicos en casos de excepción, queda sin efecto lo dispuesto en los párrafos primero y segundo del Artículo VIII del *Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación* que se refieren a aforos preferenciales.

Artículo V

Este Protocolo será sometido a ratificación en cada Estado, de conformidad con las respectivas normas constitucionales o legales.

Los instrumentos de ratificación deberán depositarse en la Secretaría General de la Organización de Estados Centroamericanos. El Protocolo entrará en vigor ocho días después de la fecha en que se deposite el tercer instrumento de ratificación para los tres primeros ratificantes, y para el subsiguiente, en la fecha de depósito de su respectivo instrumento.

Artículo VI

La Secretaría General de la Organización de Estados Centroamericanos será la depositaria del presente Protocolo del cual enviará copias certificadas a las Cancillerías de cada uno de los Estados contratantes, notificándoles asimismo del depósito de cada uno de los instrumentos de ratificación. Al entrar en vigor el Protocolo, procederá también a enviar copia certificada de éste a la Secretaría General de la Organización de las Naciones Unidas, para los fines de registro que señala el Artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.

Artículo VII

La duración del presente Protocolo estará condicionada a la vigencia del *Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación*.

Artículo VIII

El presente Protocolo quedará abierto a la adhesión de cualquier Estado centroamericano que sea Parte del *Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación*.

Artículo transitorio

Las Partes contratantes convienen en suscribir en un plazo máximo de seis meses a partir de la entrada en vigencia del presente instrumento, los protocolos adicionales que se requieran para equiparar los gravámenes a la importación de los productos comprendidos en los acápites *a)*, *b)*, *c)* y *d)* del Artículo III del *Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación*.

Artículo transitorio

Las Partes contratantes convienen en que los aforos convenidos en este Protocolo y en el *Convenio Centro-*

americano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación, podrán no ser aplicados a los productos originales de la República de Costa Rica.

Artículo transitorio

Las Partes contratantes convienen en que los aforos y demás disposiciones contenidas en este Protocolo y en el *Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación* no son aplicables a los productos naturales originarios del territorio de Belice a los cuales Guatemala otorgue tratamientos especiales.

En testimonio de lo cual, los respectivos Plenipotenciarios firman el presente Protocolo en la ciudad de Managua, capital de la República de Nicaragua, el día trece del mes de diciembre de mil novecientos sesenta.

Por el Gobierno de Guatemala:

Julio Prado García Salas
Ministro Coordinador de Integración
Centroamericana

Alberto Fuentes Mohr
Jefe de la Oficina de Integración
Económica

Por el Gobierno de El Salvador:

Gabriel Piloña Araujo
Ministro de Economía

Abelardo Torres
Subsecretario de Economía

Por el Gobierno de Honduras:

Jorge Bueso Arias
Ministro de Economía y Hacienda

Por el Gobierno de Nicaragua:

Juan José Lugo Marengo
Ministro de Economía

IV

TRATADO MULTILATERAL DE LIBRE COMERCIO E INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA

(Tegucigalpa, 10 de junio de 1958)

Los Gobiernos de las Repúblicas de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica, deseando estrechar y fortalecer los vínculos de origen y fraternal amistad que felizmente unen a los cinco países; y con el propósito de integrar progresivamente sus economías, de asegurar la ampliación de sus mercados, de fomentar la producción y el intercambio de bienes y servicios, de elevar los niveles de vida y empleo de sus respectivas poblaciones, y de contribuir, de esta manera, a restablecer la unidad económica de Centroamérica, han decidido celebrar el presente Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana, de realización progresiva, a cuyo efecto han designado sus respectivos plenipotenciarios, a saber:

Su Excelencia el señor Presidente de la República de Guatemala, al señor *José Guirola Leal*, Ministro de Economía;

Su Excelencia el señor Presidente de la República de El Salvador, al doctor *Alfonso Rochac*, Ministro de Economía;

Su Excelencia el señor Presidente del Consejo de Ministros en ejercicio del Poder Ejecutivo de la República de Honduras, al señor *P. M. Fernando Villar*, Ministro de Economía y Hacienda;

Su Excelencia el señor Presidente de la República de Nicaragua, al doctor *Enrique Delgado*, Ministro de Economía, y

Su Excelencia el señor Presidente de la República de Costa Rica, al licenciado *Wilburg Jiménez Castro*, Vice-Ministro de Economía y Hacienda

quienes, después de haberse comunicado sus respectivos Plenos Poderes y de hallarlos en buena y debida forma, convienen en lo siguiente:

Capítulo I

RÉGIMEN DE INTERCAMBIO

Artículo I

Los Estados contratantes, con el propósito de constituir, tan pronto como las condiciones sean propicias, una unión aduanera entre sus territorios, acuerdan establecer un régimen de libre intercambio que se prometen perfeccionar en un período de diez años a partir de la fecha inicial de vigencia de este Tratado. A tal efecto, deciden eliminar entre sus territorios los derechos de aduana y los gravámenes y requisitos que en seguida se mencionan, en lo que se refiere a los productos que figuran en la lista adjunta que formará el Anexo "A" del presente Tratado.

En consecuencia, los productos naturales de los países contratantes y los artículos manufacturados en ellos, siempre que unos y otros estén incluidos en la lista anexa, quedarán exentos del pago de derechos de importación y de exportación, y de todos los demás impuestos, sobrecargos y contribuciones que causen la importación y exportación, o que se cobren en razón de ellas, ya sean nacionales, municipales o de otro orden, cualquiera que fuere su destino.

Las exenciones contempladas en este artículo no comprenden las tasas o derechos de gabaraje, muellaje,

almacenaje y manejo de mercancías, ni cualesquiera otras que sean legalmente exigibles por servicios de puerto, de custodia o de transporte; tampoco comprenden las diferencias cambiarias que surjan de la existencia de dos o más mercados de cambio o de otras medidas cambiarias adoptadas en cualquiera de los países contratantes.

Cuando alguno de los productos o artículos que figuran en la lista anexa esté sujeto a impuestos, arbitrios u otras contribuciones internas de cualquier clase, que recaigan sobre la producción, la venta, la distribución o el consumo en uno de los países signatarios, dicho país podrá gravar con igual monto a las mercancías de la misma naturaleza que se importen de otro Estado contratante.

Artículo II

Las mercancías originarias del territorio de los Estados contratantes, incluidas en la lista anexa a este Tratado, gozarán de tratamiento nacional en todos ellos y estarán exentas de toda restricción o medida de control cuantitativo, con excepción de las medidas de control que sean legalmente aplicables en los territorios de los

Estados contratantes por razones de sanidad, seguridad o de policía.

Artículo III

Las mercancías originarias de uno de los Estados signatarios que no figuren en la lista anexa gozarán en los demás Estados del tratamiento incondicional e ilimitado de la nación más favorecida.

Sin embargo, dicho tratamiento no se extenderá a las concesiones hechas a través de otros tratados de libre comercio suscritos entre Estados centroamericanos.

Artículo IV

Los Estados signatarios, convencidos de la necesidad de unificar sus tarifas aduaneras y teniendo el firme propósito de establecer entre sus territorios una unión aduanera, se comprometen a llevar a cabo, previo estudio y dictamen de la Comisión Centroamericana de Comercio que más adelante se establece, la equiparación de los derechos y otros recargos que cada uno de ellos aplique a la importación de las mercancías que figuran en la lista anexa, o que se agreguen a ella posteriormente, así como de sus principales materias primas y sus envases.

Para los efectos a que se refiere el inciso precedente, la Comisión deberá preparar y someter a los gobiernos signatarios, dentro del plazo máximo de un año, el proyecto o proyectos de acuerdos contractuales que tengan por objeto la equiparación de los gravámenes a la importación.

Artículo V

Los gobiernos de los Estados signatarios procurarán no utilizar ni otorgar franquicias aduaneras a la importación procedente de fuera de Centroamérica de artículos que se produzcan en cualquiera de los Estados contratantes y que figuren en la lista anexa.

Los Estados signatarios procurarán también la equiparación de las ventajas que otorguen a las industrias que produzcan artículos incluidos en la lista anexa, en cuanto tales ventajas a juicio de la Comisión Centro-

americana de Comercio, puedan constituir competencia desleal a dichos productos.

Artículo VI

La lista anexa a este Tratado será ampliada, previo dictamen de la Comisión Centroamericana de Comercio, por acuerdo entre los Estados contratantes mediante la suscripción de protocolos sucesivos y con arreglo a sus respectivos procedimientos constitucionales.

Artículo VII

Para que las mercancías incluidas en la lista anexa gocen de los beneficios estipulados en el presente Tratado, deberán ser amparadas por un formulario aduanero firmado por el exportador que deberá contener la declaración de origen y que se sujetará a la visa de los funcionarios de aduana de los países de expedición y de destino, conforme se establece en el Anexo "B" de este Tratado.

Artículo VIII

Los bancos centrales de los Estados signatarios cooperarán estrechamente para evitar las especulaciones monetarias que puedan afectar los tipos de cambio y para mantener la convertibilidad de las monedas de los respectivos países sobre una base que garantice, dentro de un régimen normal, la libertad, la uniformidad y la estabilidad cambiarias.

En caso de que uno de los Estados signatarios llegare a establecer restricciones cuantitativas sobre las transferencias monetarias internacionales, deberá adoptar las medidas necesarias para que tales restricciones no afecten en forma discriminatoria a los otros Estados.

En caso de dificultades graves de balanza de pagos que afectaren o pudieren afectar las relaciones monetarias y de pagos entre los Estados signatarios, la Comisión Centroamericana de Comercio, de oficio o a petición de uno de los gobiernos, estudiará inmediatamente el problema a fin de recomendar a los gobiernos signatarios una solución satisfactoria compatible con el mantenimiento del régimen multilateral de libre comercio.

Capítulo II

PRACTICAS DISCRIMINATORIAS

Artículo IX

Salvo lo establecido en los tratados bilaterales centroamericanos vigentes o lo que se convenga en nuevos tratados entre Estados centroamericanos, las Partes signatarias, con el propósito de dar extensa aplicación en sus relaciones comerciales al principio de la no discriminación, convienen en que:

a) Toda mercancía no incluida en la lista anexa a este Tratado y que esté sometida a medidas de control cuantitativo por uno de los Estados contratantes, que se importe del territorio de otro Estado signatario o que se exporte con destino a éste, recibirá un trato no menos favorable que el aplicado a igual mercancía de cualquier otra procedencia o destino;

b) Ninguno de los Estados signatarios establecerá

ni mantendrá impuestos, arbitrios u otras contribuciones de orden interno sobre cualquier mercancía incluida o no en la lista anexa, originaria del territorio de otro Estado signatario, ni dictará o impondrá regulaciones sobre la distribución o expendio de las mismas, cuando tales contribuciones o regulaciones tiendan a colocarla o efectivamente la coloquen en situación discriminada con respecto a iguales mercancías de producción nacional o importadas de cualquier otro país; y

c) Si uno de los Estados signatarios crea o mantiene una entidad o dependencia u otorga privilegios

especiales a determinada empresa para atender exclusiva o principalmente, con carácter permanente o eventual, la producción, exportación, importación, venta o distribución de cualquier mercancía, dicho Estado concederá al comercio de los otros Estados signatarios un tratamiento equitativo con respecto a las compras o ventas que la entidad, dependencia o empresa mencionada haga en el exterior. La institución de que se trata actuará como una firma comercial privada, ofreciendo razonablemente al comercio de los otros países la oportunidad de competir en tales operaciones de compra o de venta.

Capítulo III

TRANSITO INTERNACIONAL

Artículo X

Cada uno de los Estados contratantes mantendrá plena libertad de tránsito a través de su territorio para las mercancías destinadas a cualesquiera de los otros Estados signatarios o procedentes de ellos.

Dicho tránsito se hará sin deducciones, discriminaciones ni restricciones cuantitativas. En caso de congestión de carga u otros de fuerza mayor, cada uno de los Estados signatarios atenderá equitativamente la movilización de las mercancías destinadas al abas-

tecimiento de su propia población y de las mercancías en tránsito para los otros Estados.

Las operaciones de tránsito se harán por las rutas legalmente habilitadas para este efecto y con sujeción a las leyes y reglamentos de aduana y de tránsito aplicables en el territorio de paso.

Las mercancías en tránsito estarán exentas de toda clase de derechos, impuestos o contribuciones fiscales, municipales o de otro orden, cualquiera que sea su destino, pero quedarán sujetas al pago de las tasas generalmente aplicables por la prestación de servicios, así como a las medidas de seguridad, sanidad y policía.

Capítulo IV

SUBSIDIOS A LA EXPORTACIÓN Y COMERCIO DESLEAL

Artículo XI

Ninguno de los Estados signatarios concederá, directa o indirectamente, subsidios a la exportación de mercancías destinadas al territorio de los otros Estados, ni establecerá o mantendrá sistemas cuyo resultado sea la venta de determinada mercancía, para su exportación a otro Estado contratante, a un precio inferior al establecido para la venta de dicha mercancía en el mercado nacional, tomando debidamente en cuenta las diferencias en las condiciones y términos de venta y tributación, así como los demás factores que influyan en la comparación de los precios.

Se considerará como subsidio indirecto a la exportación cualquier práctica de fijación o de discriminación de precios, existente en uno de los Estados signatarios, que se traduzca en el establecimiento de precios de venta de determinada mercancía en los otros Estados contratantes a niveles inferiores a los que resultarían del juego normal del mercado en el país exportador.

Sin embargo, no se considerarán como subsidios a la exportación las exenciones o devoluciones tributarias que con carácter general conceda uno de los Estados

signatarios con objeto de fomentar en su territorio la producción de determinadas mercancías.

Tampoco se tendrá como subsidio a la exportación, la exención de impuestos internos de producción, de venta o de consumo que recaigan en el Estado exportador sobre las mercancías objeto de exportación al territorio de otro Estado. Normalmente, las diferencias que resulten de la venta de divisas en mercado libre a un tipo de cambio más alto que el oficial no serán consideradas como subsidio a la exportación; pero en caso de duda por uno de los Estados contratantes se someterá a consideración y opinión de la Comisión Centroamericana de Comercio.

Artículo XII

Por tratarse de una práctica contraria a los fines de este Tratado, cada uno de los Estados signatarios evitará, por los medios legales a su alcance, la exportación de mercancías de dicho Estado al territorio de los demás, a un precio inferior a su valor normal, en forma que cause o amenace causar perjuicio a la producción

de los otros países, o que retrase el establecimiento de una industria nacional, o centroamericana.

Se considerará que una mercancía ha sido exportada a un precio inferior a su valor normal si el precio de dicha mercancía fuere menor:

a) Que el precio comparable, en condiciones normales de comercio, de una mercancía similar, destinada al consumo del mercado interno del país exportador; o

b) Que el precio comparable más alto, para la exportación a un tercer país, de una mercancía similar, en condiciones normales de comercio; o

c) Que el costo de producción de esa mercancía en el país de origen, más un aumento razonable por gastos de venta y utilidad.

En cada caso se tomarán en cuenta las diferencias

existentes relativas a las condiciones y términos de venta y de tributación y a otras diferencias que afecten la comparación de precios.

Artículo XIII

Si no obstante lo establecido en este capítulo, se presentare el caso de alguna práctica de comercio desleal, el Estado afectado gestionará la eliminación de dicha práctica ante las autoridades competentes del otro Estado y, de ser necesario, podrá adoptar medidas de protección, debiendo a continuación poner el asunto a consideración de la Comisión Centroamericana de Comercio para su estudio y las recomendaciones que correspondan.

Capítulo V

TRANSPORTE Y COMUNICACIONES

Artículo XIV

Los Estados signatarios procurarán construir y mantener vías de comunicación para facilitar e incrementar el tráfico entre sus territorios.

Tratarán asimismo de uniformar las tarifas de transporte entre sus respectivos países y las disposiciones legales y reglamentarias sobre la materia.

Artículo XV

Las naves marítimas o aéreas, comerciales o particulares, de cualquiera de los Estados contratantes, serán tratadas en los puertos y aeropuertos abiertos al tráfico internacional de los otros Estados, en iguales términos que las naves y aeronaves nacionales correspondientes. Igual tratamiento se extenderá a los pasajeros, tripulantes y carga de los otros Estados contratantes.

Los vehículos terrestres matriculados en uno de los Estados firmantes gozarán en el territorio de los otros Estados, durante su permanencia temporal, del mismo tratamiento que los matriculados en el país de visita.

Las empresas que en los países signatarios se dediquen a prestar servicios intercentroamericanos de trans-

porte automotor de pasajeros y mercaderías recibirán trato nacional en los territorios de los otros Estados.

Los vehículos particulares y los vehículos no dedicados a prestar servicios intercentroamericanos regulares de transporte de personas o mercaderías serán admitidos en los otros Estados contratantes bajo régimen de importación temporal libre de derechos o gravámenes y sujetos a las disposiciones legales correspondientes.

Las embarcaciones de cualquiera de los Estados contratantes que presten servicio entre puertos centroamericanos recibirán, en los puertos de los otros Estados, el tratamiento nacional de cabotaje.

Lo dispuesto en este artículo se entenderá sin perjuicio del cumplimiento de las formalidades de registro y control que cada país aplique al ingreso, permanencia o salida de embarcaciones, aeronaves y vehículos por razones de sanidad, seguridad, policía y protección de los intereses públicos y fiscales.

Artículo XVI

Los Estados signatarios procurarán mejorar los sistemas de telecomunicaciones entre sus respectivos territorios y aunarán sus esfuerzos para lograr tal propósito.

Capítulo VI

INVERSIONES

Artículo XVII

Cada uno de los Estados contratantes, actuando dentro de sus preceptos constitucionales, extenderá el tratamiento nacional a las inversiones de capital de los nacionales de los otros Estados y al derecho de orga-

nizar y administrar empresas productivas, mercantiles o financieras y de participar en las mismas, y acordará tratamiento equitativo y no discriminatorio respecto a la transferencia de fondos provenientes de inversiones de capital de los nacionales de los otros Estados.

Capítulo VII

COMISIÓN CENTROAMERICANA DE COMERCIO

Artículo XVIII

Los Estados signatarios acuerdan constituir una Comisión Centroamericana de Comercio, integrada por representantes de cada una de las Partes contratantes, la cual se reunirá con la frecuencia que requieran sus labores o cuando lo solicite cualquiera de los Estados contratantes.

La Comisión o cualquiera de sus miembros podrá viajar libremente en los países contratantes para estudiar sobre el terreno los asuntos de su incumbencia, y las autoridades de los Estados signatarios deberán proporcionarle los informes y facilidades que requiera para el desempeño de sus funciones.

La Comisión tendrá una Secretaría permanente, la cual estará a cargo de la Secretaría General de la Organización de Estados Centroamericanos.

La Comisión adoptará por unanimidad su propio reglamento.

Artículo XIX

La Comisión Centroamericana de Comercio tendrá las siguientes funciones:

a) Proponer a las Partes contratantes medidas conducentes al desarrollo y perfeccionamiento de la zona centroamericana del libre comercio a que hace referencia este Tratado, así como para lograr los fines de la integración económica de los países centroamericanos, y elaborar un plan definido para ello; inclusive una unión aduanera y el establecimiento de un mercado común en Centroamérica;

b) Estudiar, a solicitud de uno o más gobiernos, las materias o asuntos relacionados con el desarrollo del comercio intercentroamericano y en particular con la aplicación de este Tratado y proponer las medidas que deban adoptarse para resolver los problemas que se susciten;

c) Estudiar las actividades de producción y de comercio en los Estados signatarios y recomendar adicio-

nes a la lista anexa, así como hacer las gestiones conducentes a:

- i) la unificación de aranceles y regulaciones de aduana;
 - ii) el establecimiento de un mismo régimen fiscal para artículos estancados y para mercancías sujetas a impuestos de producción, de venta o de consumo;
 - iii) la concertación de acuerdos destinados a evitar la doble tributación en materia de impuestos directos;
 - iv) facilitar, mediante acuerdos, el transporte intercentroamericano; y
 - v) la aplicación del sistema métrico decimal en lo relativo a pesas y medidas;
- d) Concentrar y analizar las estadísticas y demás datos relativos al intercambio comercial entre los Estados signatarios.

En el desempeño de sus funciones, la Comisión aprovechará los estudios y trabajos realizados por otros organismos centroamericanos e internacionales.

La Comisión Centroamericana dará preferente atención al problema de la unificación de aranceles y presentará a la consideración del Consejo Económico de la Organización de Estados Centroamericanos en sus sesiones ordinarias, proyectos de acuerdos contractuales sobre el mayor número posible de productos.

Artículo XX

Las autoridades competentes de los países signatarios recogerán, compilarán y publicarán los datos estadísticos correspondientes a las operaciones de importación, exportación y tránsito que se efectúen al amparo del presente Tratado, conforme a las reglas que fijen de común acuerdo la Comisión Centroamericana de Comercio y los organismos de estadística de los Estados signatarios.

Capítulo VIII

INTEGRACIÓN INDUSTRIAL

Artículo XXI

Los Estados signatarios, para promover un desarrollo industrial congruente con los propósitos de este Tratado, adoptarán de común acuerdo medidas para es-

timular al establecimiento o ampliación de industrias regionales, con vistas al mercado centroamericano de conjunto y que sean de particular interés para la integración económica centroamericana.

Capítulo IX

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo XXII

Los Estados signatarios adoptarán, como base de sus aranceles de aduanas, y asimismo para fines estadísticos, la Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana y la Nomenclatura Uniforme de Exportación Centroamericana.

Artículo XXIII

Los nacionales de cualquiera de los Estados signatarios gozarán en el territorio de los otros, de tratamiento nacional en materia comercial y civil, de conformidad con la legislación interna de cada Estado.

Artículo XXIV

En virtud de que el presente Tratado es de carácter específicamente centroamericano y tiene por objeto sentar las bases para la unión aduanera de los países contratantes y la integración progresiva de sus economías, los Estados signatarios convienen en que, antes de firmar o ratificar acuerdos multilaterales relativos a productos, comercio o concesiones arancelarias, o de resolver su acceso a cualquier organismo internacional creado por dichos acuerdos, o de negociar arreglos dentro del marco de tales organismos, celebrarán consultas con el propósito de adoptar, si fuere posible, una actitud común y solidaria.

Asimismo, los Estados contratantes procurarán unificar sus puntos de vista en conferencias o reuniones interamericanas o mundiales de carácter económico.

Los Estados signatarios convienen en seguir manteniendo la "Cláusula Centroamericana de Excepción" en los tratados comerciales que celebren sobre la base del tratamiento de nación más favorecida con países distintos a los Estados contratantes.

Declaran las Partes contratantes que el espíritu que las anima en la celebración del presente Tratado es el de un mayor acercamiento como Estados de Centroamérica regidos en la actualidad por los principios especiales de un Derecho Público Centroamericano. En ese sentido convienen en que si alguno de los tratados comerciales que tienen celebrados con otras naciones o su participación en otros arreglos internacionales llegaren a ser obstáculo para la existencia del que ahora celebran, especialmente en razón de las estipulaciones

contenidas en aquellos otros tratados que dieran margen a que esos países exigiesen un tratamiento de favor igual, procederán a renegociarlos, o en su caso, denunciarlos cuanto antes sea posible, a fin de evitar las dificultades o los perjuicios que pudieren sobrevenir a cualquiera de los Estados contratantes por una exigencia de esa naturaleza.

Asimismo, las Partes contratantes se obligan a no suscribir con otras naciones nuevos convenios que sean contrarios al espíritu y objetivos del presente Tratado y, en particular, a lo previsto en este artículo.

Artículo XXV

Los Estados signatarios convienen en resolver fraternalmente dentro del espíritu de este Tratado, y por medio de la Comisión Centroamericana de Comercio, las diferencias que surgieren sobre la interpretación o aplicación de cualquiera de sus cláusulas. Si no pudieren ponerse de acuerdo, solucionarán la controversia por arbitraje. Para integrar el tribunal arbitral cada una de las Partes contratantes propondrá a la Secretaría General de la Organización de Estados Centroamericanos los nombres de tres magistrados de sus respectivas Cortes Supremas de Justicia. De la lista total de candidatos, el Secretario General de la Organización de Estados Centroamericanos y los representantes gubernamentales ante ese organismo escogerán, por sorteo, a cinco árbitros que integrarán el tribunal, debiendo ser cada uno de ellos de diferente nacionalidad. El laudo del tribunal arbitral será pronunciado con los votos concurrentes de, por lo menos, tres miembros, y causará efectos de cosa juzgada para todas las Partes contratantes por lo que hace a cualquier punto que se resuelva relativo a interpretación o aplicación de las cláusulas de este Tratado.

Artículo XXVI

Las cláusulas de este Tratado que amplíen disposiciones de otros tratados de comercio entre países centroamericanos prevalecerán sobre éstas.

Con objeto de favorecer la consolidación y ampliación del régimen multilateral de libre comercio, las Partes contratantes procurarán extender los alcances de las respectivas zonas de libre comercio que hubieren constituido en virtud de tratados bilaterales.

Capítulo X

REGÍMENES TRANSITORIOS

Artículo XXVII

Con objeto de prever, en los casos en que sea aconsejable, una aplicación gradual del régimen de libre co-

mercio establecido en el presente Tratado, los Estados contratantes podrán convenir protocolos especiales que establezcan regímenes transitorios de rebajas arancela-

rias progresivas, que se llevarán a cabo por etapas y que serán aplicables a productos no incluidos en el Anexo A, con vistas a su incorporación posterior en dichos anexos.

Asimismo podrán los Estados contratantes, en igual forma, establecer regímenes especiales temporales para productos no incluidos en el Anexo A que podrán estar sujetos a restricciones cuantitativas de exportación o de importación.

En casos excepcionales y para determinados productos, también podrá establecerse, mediante protocolos adicionales entre todas las Partes contratantes, un régimen de libre comercio entre un número de países inferior a la totalidad de los contratantes y, a la vez, de rebajas arancelarias progresivas con el país o países restantes, para llegar a incorporar dichos productos a la lista del Anexo A.

Capítulo XI

DISPOSICIONES FINALES

Artículo XXVIII

El presente Tratado entrará en vigor en la fecha en que se deposite el tercer instrumento de ratificación, para los tres primeros ratificantes y, para los subsiguientes, en la fecha de depósito de sus respectivos instrumentos.

La duración de este Tratado será de diez años, contados desde la fecha inicial de su entrada en vigor, y se renovará por reconducción tácita, por períodos sucesivos de diez años.

El presente Tratado podrá ser denunciado por cualquiera de los Estados signatarios, con seis meses de anticipación, por lo menos, a la fecha en que termine el período inicial o los períodos sucesivos de vigencia del Tratado. La denuncia surtirá efectos, para el Estado denunciante, en la fecha en que termine el período correspondiente de vigencia del Tratado, y éste continuará en vigor entre los demás Estados contratantes en tanto permanezcan adheridos a él, por lo menos, dos de ellos.

Este Tratado será sometido a ratificación en cada Estado, de conformidad con las respectivas normas constitucionales o legales.

La Secretaría General de la Organización de Estados Centroamericanos será la depositaria del presente Tratado, del cual enviará copias certificadas a las Cancillerías de cada uno de los Estados contratantes, a las cuales notificará asimismo del depósito de los instrumentos de ratificación correspondientes, así como de cualquier denuncia que ocurriere en los plazos establecidos al efecto. Al entrar en vigor el Tratado, procederá también a enviar copia certificada de éste a la Secretaría General de la Organización de las Naciones Unidas para los fines del registro que señala el Artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.

En testimonio de lo cual, los respectivos plenipotenciarios firman el presente Tratado en la ciudad de Tegucigalpa, D. C., capital de la República de Honduras, a los diez días del mes de junio de mil novecientos cincuenta y ocho.

Por el Gobierno de Guatemala:

1. Con reserva de lo que dispone el inciso 3º, subinciso b) del artículo 149 de la Constitución de la República, respecto al artículo XXV del presente Tratado.

2. Con las reservas a la lista de artículos de libre intercambio del Anexo A que, por parte de Guatemala, figuran en las notas de dicha lista.

José Guirola Leal
Ministro de Economía

Por el Gobierno de El Salvador:

Con las reservas a la lista de artículos de libre intercambio del Anexo A, que, por parte de El Salvador, figuran en las notas de dicha lista.

Alfonso Rochac
Ministro de Economía

Por el Gobierno de Honduras:

Con las reservas a la lista de artículos de libre intercambio del Anexo A que, por parte de Honduras, figuran en las notas de dicha lista.

Fernando Villar
Ministro de Economía y Hacienda

Por el Gobierno de Nicaragua:

Con las reservas a la lista de artículos de libre intercambio del Anexo A que, por parte de Nicaragua, figuran en las notas de dicha lista.

Enrique Delgado
Ministro de Economía

Por el Gobierno de Costa Rica:

Con las reservas a la lista de artículos de libre intercambio del Anexo A que, por parte de Costa Rica, figuran en las notas de dicha lista.

Wilburg Jiménez Castro
Vice-Ministro de Economía y
Hacienda

CONVENIO SOBRE EL RÉGIMEN DE INDUSTRIAS CENTROAMERICANAS DE INTEGRACIÓN

(Tegucigalpa, 10 de junio de 1958)

Los Gobiernos de las Repúblicas de Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica,

Teniendo en cuenta las finalidades del programa de Integración Económica Centroamericana emprendido a través del Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano y, en particular, el Artículo XXI del Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana.

Animados del deseo de estrechar los lazos de hermandad que natural y tradicionalmente unen a sus países y de cooperar conjuntamente hacia la superación de los problemas económicos que les afectan en común,

Teniendo como objetivo fundamental la elevación de los niveles y condiciones de vida de los pueblos centroamericanos y el uso racional, para tal fin, de sus recursos naturales, y convencidos de que, dentro de los programas de desarrollo económico del Istmo Centroamericano, la integración de sus economías ofrece ventajas que redundarán en una ampliación del intercambio comercial y en un proceso más acelerado de industrialización sobre bases de interés recíproco,

Han decidido celebrar el presente Convenio por el cual establecen un Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración, a cuyo efecto han designado a sus respectivos plenipotenciarios, a saber:

Su Excelencia el señor Presidente de la República de Guatemala, al señor *José Guirola Leal*, Ministro de Economía;

Su Excelencia el señor Presidente de la República de El Salvador, al doctor *Alfonso Rochac*, Ministro de Economía;

Su Excelencia el señor Presidente del Consejo de Ministros en ejercicio del Poder Ejecutivo de la República de Honduras, al señor *P. M. Fernando Villar*, Ministro de Economía y Hacienda;

Su Excelencia el señor Presidente de la República de Nicaragua, al doctor *Enrique Delgado*, Ministro de Economía; y

Su Excelencia el señor Presidente de la República de Costa Rica, al licenciado *Wilburg Jiménez Castro*, Vice-Ministro de Economía y Hacienda;

quienes, después de haberse comunicado sus respectivos Plenos Poderes y hallarlos en buena y debida forma, convienen en lo siguiente:

Artículo I

Los Estados Contratantes se comprometen a estimular y promover el establecimiento de industrias nuevas y la especialización y ampliación de las existentes, dentro del marco de la integración económica centroamericana, y convienen en que el desarrollo de las diferentes actividades que estén o puedan estar comprendidas en dicho programa deberá efectuarse sobre bases de reciprocidad y equidad, a fin de que todos y cada uno de los países centroamericanos obtengan progresivamente beneficios económicos.

Artículo II

Los Estados Contratantes declaran su interés en que se desarrollen industrias con acceso al mercado común centroamericano, las cuales se denominarán Industrias Centroamericanas de Integración y serán objeto de declaración conjunta por las Partes contratantes por medio de la Comisión Centroamericana de Integración Industrial que se establece conforme al Artículo VIII de este Convenio.

Se considerarán como Industrias Centroamericanas de Integración aquellas que, a juicio de la Comisión Centroamericana de Integración Industrial, se compongan de una o más plantas cuya capacidad mínima requiera que tengan acceso al mercado centroamericano para operar en condiciones razonablemente económicas y competitivas.

Artículo III

La aplicación del presente Régimen a las Industrias Centroamericanas de Integración queda sujeta a que, para cada una de dichas industrias, los Estados contratantes suscriban un protocolo adicional en que se estipulen:

- a) el país o los países donde deban ubicarse inicialmente plantas industriales sujetas a este Régimen, la capacidad mínima de dichas plantas y las condiciones en que deben admitirse, posteriormente, plantas adicionales en esos mismos o en otros países;
- b) las normas de calidad de los productos de dichas industrias y los demás requisitos que se estime conveniente establecer para la protección del consumidor;
- c) las reglas que fueren aconsejables respecto a la participación de capital originario de Centroamérica en las empresas que sean propietarias de las plantas;
- d) los aforos comunes centroamericanos que se aplicarán a los productos de las industrias centroamericanas de integración; y

e) cualesquiera otras disposiciones tendientes a asegurar el cumplimiento de los objetivos del presente Convenio.

Artículo IV

Los productos de las plantas comprendidas en una industria centroamericana de integración y que estén acogidas al presente Régimen, gozarán de los beneficios del libre comercio entre los territorios de los Estados contratantes

Los productos de las plantas comprendidas en la misma industria pero no acogidas al Régimen, gozarán en los Estados contratantes de rebajas arancelarias sucesivas de un diez por ciento anual del aforo común centroamericano correspondiente, a partir de la fecha que se estipule en el protocolo adicional respectivo. A partir del décimo año, dichos productos gozarán plenamente de los beneficios del libre comercio.

Salvo lo dispuesto en el párrafo anterior y en cualesquiera otras disposiciones de este Convenio o de los protocolos adicionales, el intercambio de productos de las Industrias Centroamericanas de Integración se regirá por las disposiciones del Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana.

Artículo V

De conformidad con lo dispuesto en el Artículo IV del Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana, la Comisión Centroamericana de Comercio dará preferente atención a la equiparación de los derechos y gravámenes que se apliquen a la importación de mercancías similares o sucedáneas de los artículos producidos por las Industrias Centroamericanas de Integración amparadas por los protocolos adicionales a este Convenio, así como a la importación de materias primas y envases necesarios para su producción y distribución.

Artículo VI

Siendo intención de las Partes contratantes proporcionar amplio estímulo fiscal a las Industrias Centroamericanas de Integración, las empresas propietarias de plantas industriales amparadas por el presente Régimen gozarán, en el territorio de los países en que estuvieren establecidas o se establezcan dichas plantas, los beneficios y exenciones que correspondan, de acuerdo con la legislación interna del país respectivo sobre la materia.

Artículo VII

Salvo en casos de emergencia, los gobiernos de los Estados contratantes no otorgarán franquicias o rebajas aduaneras por debajo del aforo común centroamericano a la importación procedente de fuera de Centroamérica de mercancías iguales, similares o sucedáneas de las elaboradas, en cualquiera de los países centroamericanos, por plantas comprendidas en las Industrias de Integración, ni se aplicarán a dichas importaciones tipos

de cambio preferenciales que equivalgan a tales franquicias o rebajas.

Asimismo, los gobiernos y las demás entidades del Estado darán preferencia, en sus importaciones oficiales, a los productos de las Industrias Centroamericanas de Integración.

Artículo VIII

Para la debida aplicación del presente Convenio y de los protocolos adicionales, los Estados signatarios acuerdan constituir una Comisión Centroamericana de Integración Industrial, formada por un representante especial de cada una de las Partes contratantes, la cual se reunirá con la frecuencia que requieran sus labores o cuando lo solicite cualquiera de los Estados participantes.

La Comisión o cualquiera de sus miembros podrá viajar libremente en los países contratantes para estudiar sobre el terreno los asuntos de su incumbencia, y las autoridades de los Estados signatarios deberán proporcionarle los informes y facilidades que requiera para el desempeño de sus funciones.

La Comisión tendrá una Secretaría permanente, la cual estará a cargo de la Secretaría General de la Organización de Estados Centroamericanos.

La Comisión adoptará por unanimidad su propio reglamento, y prescribirá las normas relativas a la tramitación de los asuntos que sean de su competencia, y especialmente aquellas que traten sobre las condiciones y forma en que habrán de oírse en cada caso los puntos de vista de la iniciativa privada.

Artículo IX

Las personas naturales o jurídicas que tengan interés en que alguna planta sea incorporada al presente Régimen deberán presentar a la Secretaría de la Comisión Centroamericana de Integración Industrial la solicitud correspondiente acompañando la información que se requiera sobre el particular.

Cuando la Secretaría disponga de suficientes elementos de información, dará cuenta de la solicitud a la Comisión. Si a juicio de ésta el proyecto responde a los objetivos de este Convenio, la solicitud será sometida a dictamen del Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial o de cualquier otra persona o entidad que la propia Comisión considere competente. El dictamen deberá recaer sobre los aspectos tecnológicos y económicos del proyecto, y, en particular, sobre las perspectivas de mercado, y correrá a expensas de los interesados.

A base del dictamen, la Comisión decidirá sobre el proyecto y, en caso de considerarlo viable, someterá a los gobiernos de los Estados contratantes las recomendaciones que estime pertinentes sobre la celebración del protocolo que ampare la industria de que se trate y sobre las condiciones que convenga estipular.

Cuando el proyecto se refiera a una planta comprendida en una industria que ya se encuentre amparada

por un protocolo, la Comisión estará facultada para declarar, de conformidad con los términos del protocolo correspondiente y de acuerdo con lo dispuesto en el presente artículo, la inclusión de la planta en los beneficios del presente Régimen, comunicándolo así a los gobiernos de los Estados contratantes.

Artículo X

La Comisión Centroamericana de Integración Industrial rendirá a los gobiernos de las Partes contratantes un informe anual de sus actividades.

La Comisión deberá realizar periódicamente estudios que permitan a los gobiernos evaluar los resultados de la aplicación del presente Régimen.

La Comisión estará facultada para proponer a los gobiernos de los Estados contratantes medidas conducentes al desarrollo de las industrias centroamericanas de integración y al funcionamiento eficaz de las plantas que formen parte de ellos. Podrá asimismo proponer a los gobiernos cualesquiera medidas que sean necesarias para resolver los problemas que suscite la aplicación del presente Convenio.

Artículo XI

Los Estados signatarios convienen en resolver fraternalmente, dentro del espíritu de este Convenio, las diferencias que surgieren sobre la interpretación o aplicación de cualquiera de sus cláusulas y de los protocolos adicionales. Si no pudieren ponerse de acuerdo, solucionarán la controversia por arbitraje. Para integrar el tribunal arbitral respectivo cada una de las Partes contratantes propondrá a la Secretaría General de la Organización de Estados Centroamericanos los nombres de tres magistrados de sus respectivas Cortes Supremas de Justicia. De la lista total de candidatos, el Secretario General de la Organización de Estados Centroamericanos y los representantes gubernamentales ante ese organismo escogerán, por sorteo, a cinco árbitros que integrarán el tribunal, debiendo ser cada uno de ellos de diferente nacionalidad. El laudo del tribunal arbitral será pronunciado con los votos concurrentes de, por lo menos, tres de sus miembros, y causará efectos de cosa juzgada para todas las Partes contratantes por lo que hace a cualquier punto que se resuelva relativo a interpretación o aplicación de las cláusulas de este Convenio y de los protocolos adicionales.

Artículo XII

Este Convenio será sometido a ratificación en cada Estado, de conformidad con las respectivas normas constitucionales o legales.

El presente Convenio entrará en vigor en la fecha en que se deposite el último instrumento de ratificación. Su duración será de veinte años y se renovará, por reconducción tácita, por períodos sucesivos de diez años.

El presente Convenio podrá ser denunciado por

cualquiera de los Estados signatarios, con dos años de anticipación, por lo menos, a la fecha en que termine el período inicial o los períodos sucesivos de vigencia del mismo.

Si alguno de los Estados contratantes hiciere la denuncia después del plazo fijado, pero con anterioridad a la iniciación de un nuevo período, ésta será válida, pero el Convenio conservará su vigencia por dos años más a partir de la fecha en que se inicie el nuevo período.

En caso de denuncia del presente Convenio, éste continuará en vigencia con respecto a los protocolos adicionales por el tiempo que faltare para la expiración de los mismos.

Cuando alguno de los Estados contratantes denunciare este Convenio los otros decidirán si queda sin efecto para todos, o si se mantiene su vigencia entre los que no lo hubieren denunciado.

Los protocolos adicionales de este Convenio se aprobarán conforme a las normas constitucionales o legales de cada país.

Artículo XIII

La Secretaría General de la Organización de Estados Centroamericanos será la depositaria del presente Convenio, del cual enviará copias certificadas a las Cancillerías de cada uno de los Estados contratantes, a las cuales notificará asimismo del depósito de los instrumentos de ratificación correspondientes, así como de cualquier denuncia que ocurriere en los plazos establecidos al efecto. Al entrar en vigor el Convenio, procederá también a enviar copia certificada de éste a la Secretaría General de las Naciones Unidas, para los fines de registro que señala el Artículo 102 de la Carta.

Artículo transitorio

A efecto de promover una distribución equitativa de las plantas comprendidas en las industrias centroamericanas de integración, los Estados contratantes no adjudicarán una segunda planta a un mismo país, mientras a cada uno de los cinco países centroamericanos no se hubiere asignado una planta de conformidad con los protocolos que prevé el Artículo III.

En testimonio de lo cual, los respectivos plenipotenciarios firman el presente Tratado en la ciudad de Tegucigalpa, D. C., capital de la República de Honduras, a los diez días del mes de junio de mil novecientos cincuenta y ocho.

Por el Gobierno de Guatemala:

Con reserva de lo que dispone el inciso 3º, subinciso b) del Artículo 149 de la Constitución de la República, respecto al Artículo XI del presente Tratado.

José Guirola Leal
Ministro de Economía

Por el Gobierno de El Salvador:

Alfonso Rochac
Ministro de Economía

Por el Gobierno de Honduras:

Fernando Villar
Ministro de Economía y Hacienda

Por el Gobierno de Nicaragua:

Enrique Delgado
Ministro de Economía

Por el Gobierno de Costa Rica:

Wilburg Jiménez Castro
Vice-Ministro de Economía y Hacienda

VI

CONVENIO CONSTITUTIVO DEL BANCO CENTROAMERICANO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

(Managua, 13 de diciembre de 1960)

Los Gobiernos de las Repúblicas de Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua crean, mediante el presen-

te Convenio, el Banco Centroamericano de Integración Económica, de conformidad con las siguientes cláusulas:

Capítulo I

NATURALEZA, OBJETO Y SEDE

Artículo 1

El Banco Centroamericano de Integración Económica, es una persona jurídica, de carácter internacional, que ejercerá sus funciones conforme al presente Convenio Constitutivo y sus Reglamentos.

Artículo 2

El Banco tendrá por objeto promover la integración económica y el desarrollo económico equilibrado de los países miembros. En cumplimiento de ese objetivo atenderá principalmente los siguientes sectores de inversión:

a) Proyectos de infraestructura que completen los sistemas regionales existentes o que compensen disparidades en sectores básicos que dificulten el desarrollo equilibrado de Centroamérica. Por consiguiente, el Banco no financiará proyectos de infraestructura de alcance puramente local o nacional que no contribuyan a completar dichos sistemas o a compensar desequilibrios importantes entre los países miembros;

b) Proyectos de inversión a largo plazo en industrias de carácter regional o de interés para el mercado centroamericano, que contribuyan a incrementar los bienes disponibles para intercambio centroamericano o para

éste y el sector exportador. Quedará fuera de las actividades del Banco la inversión en industrias de carácter esencialmente local;

c) Proyectos coordinados de especialización agropecuaria que tengan por objeto el mejoramiento, la ampliación o la substitución de las explotaciones que conduzcan a un abastecimiento regional centroamericano;

d) Proyectos de financiamiento de empresas que requieran ampliar sus operaciones, modernizar sus procesos o cambiar la estructura de su producción para mejorar su eficiencia y su capacidad competitiva dentro del mercado común, a fin de facilitar el libre comercio centroamericano;

e) Proyectos de financiamiento de servicios que sean indispensables para el funcionamiento del mercado común;

f) Otros proyectos productivos que tiendan a crear complementación económica entre los países miembros y a aumentar el intercambio centroamericano.

Artículo 3

El Banco tendrá su sede y oficina principal en la ciudad de Tegucigalpa, República de Honduras, y podrá establecer sucursales, agencias y corresponsalías.

Capítulo II

CAPITAL, RESERVAS Y RECURSOS

Artículo 4

El capital inicial autorizado del Banco será de una suma equivalente a dieciséis millones de dólares de los Estados Unidos de América, de los cuales cada uno de los Estados miembros suscribirá cuatro millones pagaderos en sus respectivas monedas nacionales.

La mitad del capital suscrito por cada Estado miem-

bro será pagada en la siguiente forma: el equivalente de un millón de dólares dentro de los sesenta días siguientes a la fecha de entrada en vigencia de este Convenio y el equivalente de un millón de dólares dentro de los catorce meses siguientes a dicha fecha.

El resto del capital suscrito será pagadero mediante llamamientos hechos por decisión de la Asamblea de

Gobernadores y con el voto concurrente de por lo menos un Gobernador de cada país miembro.

El capital del Banco podrá ser aumentado mediante decisión unánime de todos los miembros de la Asamblea de Gobernadores.

Artículo 5

La participación de los Estados miembros en el capital del Banco estará representada por títulos de capital expedidos a favor de los respectivos Estados. Tales títulos conferirán a sus tenedores iguales derechos y obligaciones, no devengarán intereses ni dividendos y no podrán ser gravados ni enajenados.

Los beneficios líquidos que el Banco obtenga en el ejercicio de sus operaciones, se llevarán a una reserva de capital.

La responsabilidad de los miembros del Banco, como tales, estará limitada al importe de su suscripción de capital.

Las aportaciones de capital en moneda nacional de cada uno de los Estados miembros gozarán de la garantía de libre convertibilidad al tipo de cambio oficial más favorable al Banco.

Cada uno de los Estados miembros se compromete a mantener el valor en dólares de los Estados Unidos de América de la parte de capital que haya pagado al Banco. Si se llegara a modificar el tipo oficial de cambio para el exterior de cualquiera de las monedas nacionales, los recursos del Banco en esa moneda deberán ser ajustados en la proporción exacta que se requiera para mantener su valor en dólares de los Estados Unidos de América.

Artículo 6

Además de su propio capital y reservas, formará parte de los recursos del Banco el producto de empréstitos y créditos obtenidos en los mercados de capital y cualesquiera otros recursos recibidos a cualquier título legal.

Capítulo III

OPERACIONES

Artículo 7

El capital, las reservas de capital y demás recursos del Banco se utilizarán exclusivamente para el cumplimiento del objetivo enunciado en el Artículo 2 de este Convenio. Con tal fin, el Banco podrá:

a) Estudiar las oportunidades de inversión creadas por la integración económica de los Estados miembros y promoverlas, estableciendo la debida programación de sus actividades y las prioridades necesarias de financiamiento;

b) Efectuar préstamos a plazo largo y mediano o participar en ellos;

c) Emitir obligaciones propias, que podrán o no estar garantizadas con fianza, prenda o hipoteca;

d) Intervenir en la emisión y colocación de toda clase de títulos de crédito relacionados con el cumplimiento de su objetivo;

e) Obtener empréstitos, créditos y garantías de instituciones financieras centroamericanas, internacionales y extranjeras;

f) Actuar de intermediario en la concertación de empréstitos y créditos para los gobiernos, las instituciones públicas y empresas establecidas en los Estados miembros. Con este fin establecerá las relaciones de

colaboración que para ello sean aconsejables con otras instituciones centroamericanas, internacionales o extranjeras y podrá participar en la elaboración de los proyectos concretos correspondientes;

g) Otorgar su garantía a las obligaciones de instituciones públicas o empresas privadas, hasta por el monto y plazo que determine la Asamblea de Gobernadores;

h) Obtener la garantía de los Estados miembros para la contratación de empréstitos y créditos provenientes de otras instituciones financieras;

i) Proporcionar, con sus propios recursos o con los que obtenga para ese fin, asesoramiento directivo, administrativo y técnico a los solicitantes de crédito;

j) Llevar a cabo todas las demás operaciones, que de acuerdo con el presente Convenio y sus reglamentos, fueren necesarias para su objeto y funcionamiento.

Artículo 8

El Banco financiará exclusivamente proyectos económicamente sanos y técnicamente viables y se abstendrá de hacer préstamos o de adquirir responsabilidad alguna por el pago o refinanciamiento de obligaciones anteriores.

Capítulo IV

ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN

Artículo 9

El Banco tendrá una Asamblea de Gobernadores, un Directorio, un Presidente y los demás funcionarios y empleados que se consideren necesarios.

Artículo 10

Todas las facultades del Banco residirán en la Asamblea de Gobernadores. Cada País miembro tendrá dos gobernadores que ejercerán sus funciones con absoluta

independencia y que votarán por separado; uno será el Ministro de Economía o quien haga sus veces y el otro será el presidente o gerente, o quien haga sus veces, del Banco Central de cada país. La Asamblea elegirá entre los gobernadores un Presidente, quien mantendrá su cargo hasta la siguiente reunión ordinaria de la Asamblea.

Artículo 11

La Asamblea de Gobernadores podrá delegar en el Directorio todas sus facultades, con excepción de las siguientes:

- a) Hacer llamamientos de capital;
- b) Aumentar el capital autorizado;
- c) Determinar las reservas de capital a propuesta del Directorio;
- d) Elegir el Presidente y fijar su remuneración;
- e) Fijar la remuneración de los Directores;
- f) Conocer y decidir en apelación las interpretaciones del presente Convenio hechas por el Directorio;
- g) Autorizar la celebración de acuerdos generales de colaboración con otros organismos;
- h) Designar los auditores externos que verifiquen los estados financieros;
- i) Aprobar y publicar, previo informe de auditores, el balance general y el estado de ganancias y pérdidas;
- j) Decidir, si se terminaran las operaciones del Banco, la distribución de sus activos netos.

Artículo 12

La Asamblea de Gobernadores mantendrá su plena autoridad sobre todas las facultades que, de acuerdo con el Artículo 11, delegue en el Directorio.

Artículo 13

La Asamblea de Gobernadores se reunirá ordinariamente cada año. Además, podrá reunirse con carácter extraordinario cuando así lo disponga o la convoque el Directorio. El Directorio deberá convocar la Asamblea cuando así lo solicite un Estado miembro.

Artículo 14

El quórum para las reuniones de la Asamblea de Gobernadores será la mitad más uno de la totalidad de los gobernadores. En cualquier caso, salvo lo prescrito en el Artículo 4, las decisiones se adoptarán con el voto concurrente de la mitad más uno de la totalidad de los gobernadores.

Artículo 15

El Directorio será responsable de la conducción de las operaciones del Banco y para ello podrá ejercer todas las facultades que le delegue la Asamblea de Gobernadores.

Artículo 16

Habrá un Director por cada Estado miembro del Banco elegido por la Asamblea de Gobernadores. Los Directores serán designados por períodos de cinco años y podrán ser reelegidos por períodos sucesivos. Deberán ser ciudadanos de los Estados miembros y personas de reconocida capacidad y amplia experiencia en asuntos económicos, financieros y bancarios.

Artículo 17

Los Directores continuarán en sus cargos hasta que se designe o elijan sus sucesores. Cuando el cargo de Director quede vacante, los gobernadores procederán a nombrar un sustituto para el resto del período.

En caso de ausencia justificada de un Director, el Directorio podrá nombrar a quien deba sustituirlo temporalmente.

Artículo 18

Los Directores trabajarán en el Banco a tiempo completo, desempeñando además las funciones que el Presidente les asigne.

Artículo 19

El Directorio será de carácter permanente y funcionará en la sede del Banco.

El Directorio determinará la organización básica del Banco, inclusive el número y las responsabilidades generales de los principales cargos administrativos y profesionales, aprobará el presupuesto y propondrá a la Asamblea de Gobernadores la constitución de reservas.

Todas las decisiones del Directorio se tomarán por mayoría de votos del total de sus miembros.

Artículo 20

La Asamblea de Gobernadores elegirá entre los Directores al Presidente del Banco, el cual será representante legal del mismo. De igual manera designará de entre los directores, la persona que en caso de impedimento del Presidente deberá ejercer su autoridad y funciones. El Presidente dirigirá las reuniones del Directorio y conducirá los negocios ordinarios del Banco. Su voto será igual al de los otros miembros, salvo en los casos de empate, en los cuales tendrá doble voto.

Artículo 21

Habrá un Vicepresidente ejecutivo que será designado por el Directorio a propuesta del Presidente del Banco. Ejercerá la autoridad y desempeñará en la administración del Banco las funciones que determine el Directorio.

El Vicepresidente ejecutivo participará en las reuniones del Directorio, pero sin derecho a voto.

Artículo 22

El Presidente, los funcionarios y los empleados del Banco, en el desempeño de sus funciones dependerán exclusivamente de éste y no reconocerán ninguna otra autoridad. Los Estados miembros deberán respetar el carácter internacional de dicha obligación.

Artículo 23

La consideración primordial que el Banco tendrá en cuenta al nombrar su personal y al determinar sus con-

diciones de servicios será la necesidad de asegurar el más alto grado de eficiencia, competencia e integridad. También se procurará contratar el personal en forma de que haya la debida representación geográfica.

Artículo 24

Los Directores, funcionarios y empleados del Banco —con excepción de los Gobernadores en sus respectivos países— no podrán tener participación activa en asuntos políticos.

Capítulo V

INTERPRETACIÓN Y ARBITRAJE

Artículo 25

Cualquier divergencia acerca de la interpretación de las disposiciones del presente Convenio que surgiere entre cualquier miembro y el Banco o entre los Estados miembros será sometida a la decisión del Directorio.

Los Estados miembros especialmente afectados por la divergencia tendrán derecho a hacerse representar directamente ante el Directorio.

Cualquiera de los Estados miembros podrá exigir que la divergencia, resuelta por el Directorio de acuerdo con el párrafo que precede, sea sometida a la Asamblea de Gobernadores, cuya decisión será definitiva. Mientras la decisión de la Asamblea se encuentre pendiente, el Banco podrá actuar, en cuanto lo estime necesario, sobre la base de la decisión del Directorio.

Artículo 26

En el caso de que surgiere un desacuerdo entre el Banco y un Estado que haya dejado de ser miembro, o entre el Banco y un miembro, después de que se haya acordado la terminación de las operaciones de la institución, tal controversia se someterá al arbitraje de un tribunal compuesto por tres personas. Uno de los árbitros será designado por el Banco y otro por el Estado interesado. Entre ambos nombrarán un tercero en discordia. En caso de no ponerse de acuerdo en esta designación, el tercer miembro será elegido por sorteo entre los Presidentes de las Cortes Supremas de Justicia de los Países miembros excepto el del país interesado.

El tercer árbitro podrá decidir todas las cuestiones de procedimiento en los casos en que las Partes no estén de acuerdo sobre la materia.

Capítulo VI

INMUNIDADES, EXENCIONES Y PRIVILEGIOS

Artículo 27

El Banco, en el ejercicio de sus funciones y de acuerdo con sus fines, tendrá en el territorio de los Estados miembros, las inmunidades, exenciones y privilegios que en este capítulo se establecen o en otra forma se le otorgaren.

Artículo 28

Solamente se podrán entablar acciones judiciales contra el Banco ante un tribunal de jurisdicción competente en el territorio de un País miembro donde el Banco tuviese establecida alguna oficina, o donde hubiese designado agente o apoderado con facultad para aceptar el emplazamiento o la notificación de una demanda judicial, o donde hubiese emitido o garantizado valores.

Artículo 29

Los bienes y demás activos del Banco, donde quiera que se hallen y quienquiera los tuviere, gozarán de inmunidad con respecto a comiso, secuestro, embargo, retención, remate, adjudicación o cualquier otra forma de aprehensión o de enajenación forzosa, mientras no existiere sentencia firme contra el Banco.

Los bienes y demás activos del Banco serán considerados como propiedad pública internacional y gozarán de inmunidad con respecto a pesquisa, requisición, confiscación, expropiación o cualquier otra forma de aprehensión o enajenación forzosa por acción ejecutiva o legislativa.

Los bienes y demás activos del Banco estarán exentos de toda clase de restricciones, regulaciones y medidas de control o moratorias, salvo que en este Convenio se disponga otra cosa.

Artículo 30

Los archivos del Banco serán inviolables y gozarán de inmunidad absoluta.

Artículo 31

En los Estados miembros, el Banco disfrutará en sus comunicaciones de las franquicias que se conceden a las comunicaciones oficiales.

Artículo 32

El personal del Banco, cualquiera que fuere su categoría, gozará de los siguientes privilegios e inmunidades:

a) Inmunidad respecto a procesos judiciales, administrativos y legislativos, relativos a actos realizados por ellos en su carácter oficial, salvo que el Banco renuncie a tal inmunidad.

b) Cuando no fueren nacionales del País miembro, gozarán de las mismas inmunidades y privilegios respecto de restricciones de inmigración, requisitos de

registro de extranjeros y obligaciones de servicio militar, y las demás facilidades respecto a disposiciones cambiarias y de viajes que el país conceda al personal de rango comparable al de otros miembros.

Artículo 33

a) El Banco, sus ingresos, bienes y demás activos, lo mismo que las operaciones y transacciones que efectúe de acuerdo con este Convenio, estarán exentos de toda clase de gravámenes tributarios y derechos aduaneros u otros de naturaleza análoga. El Banco estará asimismo exento de toda responsabilidad relacionada con el pago, retención o recaudación de cualquier impuesto, contribución o derecho.

b) No se impondrán gravámenes ni tributos de ninguna clase sobre las obligaciones o valores que emita o garantice el Banco, incluyendo dividendos o intereses sobre los mismos, cualquiera que fuere su tenedor.

c) Los sueldos y emolumentos que el Banco pague a su personal, cualquiera que fuere su categoría, estarán exentos de impuestos.

Capítulo VII

REQUISITOS PARA OBTENER GARANTÍAS O PRÉSTAMOS

Artículo 34

Queda establecido que los miembros del Banco no podrán obtener garantías o préstamos de dicha institución, si no hubieren depositado previamente los instrumentos de ratificación de los siguientes convenios internacionales:

Tratado General de Integración Económica Centroamericana, suscrito en la fecha de la firma del presente Convenio;

Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana, suscrito el 10 de junio de 1958;

Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración, suscrito el 10 de junio de 1958; y

Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación, suscrito el 1º de septiembre de 1959 y el *Protocolo* suscrito en la fecha de la firma del presente Convenio.

Capítulo VIII

ADHESIÓN DE NUEVOS MIEMBROS

Artículo 35

Los Estados centroamericanos no signatarios del pre-

sente Convenio podrán adherirse a él en cualquier momento.

Capítulo IX

DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

Artículo 36

El Banco será disuelto:

a) Por decisión unánime de los Estados miembros; o

b) Cuando sólo una de las Partes permanezca adherida a este Convenio.

En caso de disolución la Asamblea de Gobernadores determinará las condiciones en que el Banco terminará

sus operaciones, liquidará sus obligaciones y distribuirá entre los Estados miembros el capital y las reser-

vas excedentes después de haber cancelado dichas obligaciones.

Capítulo X

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 37

El presente Convenio tendrá una duración ilimitada y no podrá denunciarse antes de los veinte años, contados a partir de su entrada en vigor. La denuncia surtirá efecto cinco años después de su presentación. El Convenio continuará en vigencia cuando permanezcan por lo menos dos países adheridos a él.

Artículo 38

El presente Convenio entrará en vigor a partir del depósito del tercer instrumento de ratificación en la Secretaría General de la Organización de Estados Centroamericanos. Para los Estados centroamericanos que se adhieran a él posteriormente, entrará en vigor desde la fecha de depósito del respectivo instrumento en dicha Secretaría.

Artículo 39

En caso de que un Estado signatario dejare de ser miembro del Banco, no cesará su responsabilidad por las obligaciones directas que tenga hacia el Banco ni por sus obligaciones con el mismo derivadas de préstamos, créditos o garantías obtenidas con anterioridad a la fecha en que el Estado hubiere dejado de ser miembro. Sin embargo, no tendrá responsabilidad alguna con respecto a préstamos, créditos o garantías realizadas con posterioridad a su retiro como miembro.

Los derechos y obligaciones del Estado que dejase de ser miembro se determinarán de conformidad con el Balance de Liquidación Especial que al efecto se elabore a la fecha en que sea efectiva su separación.

Artículo 40

El Banco podrá prestar sus facilidades para la organización y funcionamiento de una cámara de compensación por cuenta de los Bancos Centrales cuando éstos así lo soliciten.

Artículo 41

La Secretaría General de la Organización de Estados Centroamericanos será la depositaria del presente Convenio y enviará copias certificadas del mismo a la Cancillería de cada uno de los Estados contratantes, a las cuales notificará inmediatamente del depósito de cada uno de los instrumentos de ratificación, así como de cualquier denuncia que ocurriere. Al entrar en vigor el Convenio procederá también a enviar copia certificada del mismo a la Secretaría General de la Organización de las Naciones Unidas para los fines de

registro que señala el Artículo 102 de la Carta de las Naciones Unidas.

Artículo 42

El Banco constituido mediante el presente Convenio es la institución a que se refieren las Resoluciones 84 y 101 del Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano y con su creación Guatemala, El Salvador y Honduras dejan cumplidas las disposiciones sobre creación del Fondo de Desarrollo y Asistencia acordadas en el *Tratado de Asociación Económica* y en el *Protocolo* celebrado entre ellos el 8 de junio de 1960.

Artículo transitorio

Las sumas que los Gobiernos anticipen para los gastos iniciales de establecimiento del Banco, serán imputadas a sus aportaciones al capital del mismo.

Artículo transitorio

La primera reunión de la Junta de Gobernadores del Banco será convocada por la Cancillería de la República de Honduras, a la mayor brevedad y sin exceder de los primeros sesenta días a contar de la fecha de entrada en vigencia del presente Convenio.

Los respectivos Plenipotenciarios firman el presente Convenio en la ciudad de Managua, capital de la República de Nicaragua, el día trece del mes de diciembre de mil novecientos sesenta.

Por el Gobierno de Guatemala:

Julio Prado García Salas
Ministro Coordinador
de Integración Centroamericana
Alberto Fuentes Mohr
Jefe de la Oficina de Integración
Económica

Por el Gobierno de El Salvador:

Gabriel Piloña Araujo
Ministro de Economía
Abelardo Torres
Subsecretario de Economía

Por el Gobierno de Honduras:

Jorge Bueso Arias
Ministro de Economía y Hacienda

Por el Gobierno de Nicaragua:

Juan José Lugo Marengo
Ministro de Economía

B

LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO

I

INFORMES DE LA PRIMERA Y SEGUNDA REUNIONES DEL GRUPO DE TRABAJO DEL MERCADO REGIONAL LATINOAMERICANO

1

BASES PARA LA FORMACIÓN DEL MERCADO REGIONAL LATINOAMERICANO

Informe de la primera reunión del Grupo de Trabajo
(Santiago de Chile, 3 a 11 de febrero de 1958)

ANTECEDENTES

De acuerdo con la Resolución 116 (VII), aprobada por la Comisión en su séptimo período de sesiones, la Secretaría invitó a un grupo de personalidades latinoamericanas a participar en una discusión sobre los problemas del mercado regional en América Latina, dentro del mandato que se especifica para el Grupo de Trabajo sobre este tema en la mencionada resolución.

El Grupo quedó compuesto por las siguientes personalidades: *José Garrido Torres*, Presidente del Consejo Nacional de Economía del Brasil; *Rodrigo Gómez*, Director General del Banco de México, S. A., de México; *Flavián Levine*, Gerente de la Compañía de Acero del Pacífico (Huachipato) y Profesor de la Universidad de Chile; *Eustaquio Méndez Delfino*, Presidente de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y ex-Presidente de la Comisión Nacional Honoraria de Economía y Finanzas de la Argentina; *Juan Pardo Heeren*, ex-Ministro de Hacienda del Perú; *Galo Plaza*, ex-Presidente de la República del Ecuador; *Joaquín Vallejo*, ex-Ministro de Fomento de Colombia.

El Grupo se reunió en la sede de la Secretaría de la Comisión desde el 3 al 11 de febrero de 1958. Sus miembros eligieron presidente al Sr. *Galo Plaza* y relator al Sr. *Joaquín Vallejo*.

Asistió al grupo en su deliberación la siguiente Secretaría: *Raúl Prebisch*, Director Principal; *Louis N. Swenson*, Subdirector; *Alfonso Santa Cruz*, Secretario de Comisión; *Esteban Iovovich*, Jefe de Comercio, Secretario de la reunión; *Fernando Illanes*, Consultor en política comercial; *Jorge Ahumada*, Jefe de la División de Desarrollo Económico; *Carlos Quintana*, Jefe de Industrias; *Nuno de Figueiredo*, Coordinador de estudios sobre mercado regional; y *Santiago Macario*, Sub-jefe de Comercio, asesores.

Teniendo a la vista los antecedentes que representan las resoluciones comentadas en el anexo I, el Grupo tomó como base de sus discusiones los estudios e informes que le remitió la Secretaría y los documentos que le fueron sometidos en el curso de sus deliberaciones, que también allí se detallan.

Como resultado de sus discusiones, el Grupo aprobó el informe que se acompaña en las páginas siguientes, acordando en la sesión final que la Secretaría lo hiciera llegar, con las sugerencias y las recomendaciones que contiene y con los comentarios que la Secretaría estime oportunos, a los gobiernos miembros de la Comisión. Asimismo, el Grupo acordó dar la más amplia difusión inmediata a sus conclusiones.

I. PREAMBULO

La exigencia social del desarrollo de los países latinoamericanos hace cada vez más imperioso llegar a fórmulas eficaces para acelerar la tasa de crecimiento del ingreso real por habitante. Es ya un hecho plenamente reconocido que estas fórmulas tendrán que apoyarse en la tecnificación de la agricultura y la progresista industrialización de tales países. La potencialidad de la técnica moderna para lograr estos objetivos es enorme y así lo demuestran los experimentos de gran trascendencia histórica que se están desarrollando ante nuestros ojos. ¿Podrá aprovechar plenamente esta potencialidad América Latina? Se opone a ello un obstáculo de con-

siderable importancia. La industrialización requiere amplio mercado sin el cual no será posible alcanzar en nuestros países la elevada productividad de los grandes centros industriales. América Latina podría tener un amplio mercado, pero lo ha fragmentado en veinte compartimentos estancos. En realidad, después de la formación del mercado común de la Europa Occidental, de los esfuerzos que en el mismo sentido realizan los países escandinavos y del proceso de integración en que parecerían empeñarse los países orientales de aquel continente, formamos el único gran conglomerado de población del mundo que, en un dilatado territorio

de abundantes recursos naturales, está desperdiciando por su falta de articulación económica esa enorme potencialidad de la técnica moderna.

La población de América Latina llegaba en 1955 a unos 175 millones de personas y hacia 1957 se estima que habrá crecido en 100 millones más. En este incremento, a la población activa correspondería aproximadamente un aumento de unos 38 millones. Y si continúan las tendencias de los veinte años anteriores, tan sólo 5 millones de ese considerable incremento del potencial humano serán absorbidos por las actividades agrícolas y menos aún si se acelera la tecnificación de ellas, como es altamente deseable. Quedarían pues unos 33 millones de personas que deberán buscar su ocupación productiva fuera de la agricultura y de ellas una buena parte tendrá que ser absorbida por el proceso de industrialización y en formas de progresivo avance técnico. Habrá un ingente desperdicio de recursos si pretendemos continuar la industrialización en compartimentos estancos.

La CEPAL ha visto claramente este problema y los gobiernos que la constituyen han concordado en principio en la necesidad de formar el mercado regional, primero, en la reunión inicial del Comité de Comercio celebrada en noviembre de 1956 y en seguida —mayo de 1957— en el séptimo período de sesiones en La Paz. Asimismo, en la reciente conferencia económica de la Organización de Estados Americanos, celebrada en Buenos Aires —agosto de 1957— los gobiernos han ratificado categóricamente el propósito de crear el mercado regional latinoamericano.¹

Por mandato de la reunión de La Paz, la Secretaría Ejecutiva nos ha invitado a colaborar en las tareas tendientes a la realización de este trascendental designio. Hemos contado para ello con una serie de estudios anteriores. El concepto de la integración de la economía latinoamericana aparece ya en el *Estudio Económico de América Latina 1949* de la CEPAL y va adquiriendo consistencia en sus trabajos posteriores. En este sentido, cabe destacar que la primera expresión de ideas definidas sobre estructuración del mercado regional se encuentra en el documento titulado *Los pagos y el mercado integral interlatinoamericano*.² Todo ello ha sido

¹ [Nota de la Secretaría.] En el anexo II de este informe pueden encontrarse los textos de las resoluciones aprobadas por la CEPAL y la OEA.

² [Nota de la Secretaría.] Se trata del informe que bajo ese título publicó en 1956 la Secretaría, y que fue preparado —en carácter de consultores de ella— por los economistas D. José Garrido Torres, del Brasil, y D. Eusebio Campos, de la Argentina, tras una encuesta realizada en diversos países de América del Sur con la cooperación de la Secretaría. El informe finalizaba con las siguientes recomendaciones, entre otras:

Se estima necesario celebrar acuerdos destinados a promover —mediante la colaboración multinacional y con aportes financieros provenientes tanto del área como foránea— el establecimiento o desarrollo de industrias que requieren grandes capitales y extensos mercados.

Júzgase conveniente establecer principios generales y ciertos procedimientos concretos de política comercial que sean aptos para estructurar paulatinamente un mercado regional, multilateral y competitivo. Con este mercado regional se podrían intensificar producciones industriales latinoamericanas, cuya reducción de costos y expansión futura dependen fundamentalmente del incremento de la capacidad de consumo.

En este plano y como primera etapa, se sugiere el levantamiento

muy útil al Grupo de Trabajo, así como los informes adicionales presentados por la Secretaría antes y durante nuestras reuniones.

Así, pues, el concepto del mercado regional latinoamericano ha venido formándose gradualmente de tiempo atrás y consideramos un privilegio haber podido ahora darle un nuevo impulso con la formulación de las bases esenciales sobre las que a nuestro juicio debiera descansar. El establecimiento del mercado común europeo ha venido a hacer más perentoria la exigencia del mercado regional latinoamericano: primero, porque demuestra cómo una idea que hace algunos años pudo considerarse utópica se abre camino con celeridad cuando el prestigio de esclarecidos estadistas sabe apoyarla y concretarla con fuerte convicción; y, segundo, porque el mercado común europeo, por innegables que sean sus ventajas para los seis países que lo forman, y por beneficiosas que pueden ser sus repercusiones indirectas para América Latina, traerá además algunos efectos desfavorables, principalmente por las medidas preferenciales que establece para los territorios de ultramar. Por mucho que una acción concertada de nuestros países pueda atenuar esos efectos, no sería dable suponer que lleguen a evitarse totalmente. Más aún, el mercado común europeo va a dar impulso considerable a la revolución tecnológica que ya se viene operando en su agricultura, así como en su producción de materias primas sintéticas; y todo ello tendrá consecuencias adversas para los países productores de América Latina.

Sin embargo, no cabría limitarse a una reacción negativa. La reacción positiva de América Latina deberá ser el mercado regional. Esta es la gran oportunidad de hacerlo con decisión y sin desmedro alguno de nuestras provechosas relaciones de intercambio con los grandes centros industriales. Seguiremos comprando en ellos en la medida en que absorban nuestras exportaciones y deberemos hacer todo lo posible para alentarlas. Pero tendremos que seguir cambiando la composición de nuestras importaciones para ajustarlas a la capacidad de pagos exteriores. Al realizarse este proceso dentro del ancho marco del mercado regional, la industria latinoamericana encontrará el más fuerte estímulo hacia nuevas y más eficaces formas de expansión con notables efectos sobre el desarrollo económico general. En esta tarea de sustitución cuanto más se acelere en América Latina la producción de los bienes de capital, que ahora se importan por ser antieconómica su producción en compartimentos estancos, tanto más pronto podrán superarse en su comercio exterior las consecuencias adversas que, junto a sus ventajas, pudiera traer el mercado común europeo.

Desde otro punto de vista sería un error considerar que la justificación principal del mercado común está en ofrecer estímulos a la producción de bienes de capital y productos intermedios de compleja fabricación.

del mapa industrial de América Latina, con vistas especialmente a determinar la acción posible y aconsejable.

El informe citado se ha publicado en *Los problemas actuales del comercio interlatinoamericano* (E/CN.12/423). Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta: 1957.II.G.5. pp. 101 ss.

Esto concierne especialmente a los países más avanzados de América Latina en que han venido madurando las condiciones propicias al establecimiento de estas actividades; pero no deben desvirtuarse las vastas posibilidades de crecimiento, consolidación y especialización de las industrias de consumo que ya existen y las nuevas que sin duda alguna podrán implantarse a favor del mercado regional.

Tiene también una importancia fundamental la situación de los países menos avanzados. En virtud de ese régimen de compartimentos estancos, no han llegado a ellos en forma ponderable las benéficas consecuencias de la industrialización de los países más avanzados. La importancia de este problema es evidente y el mercado regional deberá ofrecer las condiciones indispensables para resolverlo. Los países menos avanzados tendrán que encontrar el estímulo decisivo de su propia industrialización en el consumo creciente de los más avanzados. Esto requiere un tratamiento especial. Si en el mercado regional hubiera un régimen idéntico para países desigualmente situados en el proceso de industrialización, se contribuiría a consolidar esas desigualdades. Para atenuarlas y hacerlas desaparecer finalmente habrá que ofrecer incentivos especiales

al desenvolvimiento industrial de esos países menos avanzados en beneficio recíproco de unos y otros.

Teniendo presentes éstas y otras consideraciones que más adelante se harán, y en respuesta al mandato que se nos ha conferido, presentamos las siguientes bases para la estructuración del mercado regional latinoamericano. Al formularlas, nos hemos guiado por esta idea primordial: que estas bases sólo tendrán eficacia en cuanto abran amplio cauce a la iniciativa privada y sus realizaciones. Los gobiernos estructurarán en el mercado regional, pero corresponderá a la iniciativa privada darle su contenido vital, y en la realización de este objetivo los países habrán de tener especial cuidado de que, en el legítimo desempeño de la industrialización, no se sustraigan recursos esenciales para la agricultura y las inversiones de capital social, en desmedro del desarrollo equilibrado de la economía y, en última instancia, de su tasa de crecimiento.

Sobre tales bases podremos formular los proyectos concretos que los gobiernos constitutivos de la Comisión esperan de nosotros. Para ello será indispensable realizar una serie de análisis, que nos hemos permitido sugerir también a la Secretaría Ejecutiva en la tercera parte de este documento, al comentar las bases que pasamos a enunciar.

II. ENUNCIADO DE LAS BASES

I. *Generalidad del mercado regional en cuanto a países*

El mercado regional deberá estar abierto a la incorporación de todos los países latinoamericanos, por lo cual es indispensable establecer desde un comienzo condiciones aceptables para todos ellos.

La generalidad del acuerdo del mercado regional no significa, sin embargo, que países particularmente vinculados por razones de proximidad geográfica o comunidad de intereses económicos no puedan realizar negociaciones circunscritas a ellos. Pero es esencial que éstas se realicen dentro del marco de un acuerdo general y en tal forma que las concesiones que se otorguen no sean exclusivas y se extiendan automáticamente a los otros países adherentes o que se adhieran en el futuro, si no lo hubieran hecho todos en el acuerdo inicial.

II. *Amplitud del mercado regional en cuanto a productos*

Deberá ser objetivo último del mercado regional la inclusión de todos los bienes que en su ámbito se producen. Sin embargo, este concepto no significa que la realización del mercado regional ha de ser inmediata para todos esos bienes. Sólo quiere decir que el acuerdo deberá establecer la forma y el tiempo en que los derechos aduaneros y restricciones que hoy dificultan o impiden el comercio interlatinoamericano se vayan eliminando gradualmente. En otros términos, el acuerdo ha de ser inmediato pero su ejecución progresiva.

Sentado este principio, para llevarlo a la práctica se conciben diversas formas, que deberán examinarse de-

tenidamente antes de llegar a recomendaciones definitivas.

III. *El desarrollo de los países menos avanzados*

Los países menos avanzados deberán ser objeto de tratamiento especial a fin de que, mediante su progresiva industrialización y fortalecimiento general de su economía, participen plenamente en las ventajas del mercado regional.

Con tal propósito la disminución de derechos y restricciones tendrá que ser más lenta que en los países más avanzados, según fórmulas que conviene estudiar; y éstas deberán establecer facilidades a las exportaciones de tales países, especialmente a las de sus nuevas industrias y otras actividades, a fin de asegurar la equitativa reciprocidad de intercambio. Además, habrá que buscar otros medios, particularmente de carácter financiero, que propendan al más rápido desarrollo de estos países.

IV. *El régimen tarifario ante el resto del mundo*

El mercado regional hace deseable llegar en última instancia a la unificación de las tarifas aduaneras ante el resto del mundo. Pero la tarifa ha perdido en algunos países su papel protector y, en vez de ella, se emplean diferentes formas de restricciones. Mientras éstas no sean sustituidas por una nueva tarifa, será indispensable establecer un régimen transitorio que asegure en aquellos países la eliminación progresiva de tales restricciones en forma equivalente a las reducciones tarifarias de otros países adherentes.

V. *La especialización de industrias y otras actividades*

La especialización de industrias y otras actividades que persigue el mercado regional deberá ser el resultado del libre juego de las fuerzas económicas dentro de las condiciones generales que establezca el acuerdo y sin perjuicio de orientar la política de inversiones en forma que favorezca el mejor cumplimiento de los fines de aquél.

No es compatible con este principio dar exclusividad a ciertas industrias o actividades en determinados países o establecer limitaciones a la libertad de competencia, salvo en cuanto concierne a las modalidades especiales del programa de integración de los países centroamericanos que, a tal efecto, deberán considerarse como una unidad, si ésta es la forma en que ellos desean adherirse.

VI. *El régimen de pagos*

El mercado regional, para su mayor eficacia, deberá tener un régimen especial de pagos multilaterales que propenda al máximo de reciprocidad del intercambio dentro de su territorio y que no perjudique la eventual participación de América Latina en el restablecimiento de una multilateralidad más general. En el régimen que se establezca es esencial evitar todo riesgo cambiario para los países adherentes.

VII. *Restricciones temporales a las importaciones*

Habrá que reservar a los países adherentes la facultad de imponer restricciones temporales a sus importaciones, según normas que el acuerdo establezca cuando así lo exijan, y sin perjuicio de las medidas fundamentales de política monetaria, fiscal y económica que deberán tomarse para corregir la situación:

- a) la amplitud y persistencia del desequilibrio de su balance de pagos con los otros países del mercado, y
- b) la necesidad de facilitar la reabsorción de mano de obra en los reajustes inherentes a la transformación industrial.

VIII. *La protección de la agricultura*

Los países adherentes podrán restringir las importaciones de productos agrícolas limitándolas a ciertas propor-

ciones del incremento del consumo cuando ello fuere indispensable para el mantenimiento regular de estas actividades.

IX. *Las reglas de competencia*

A fin de contribuir al funcionamiento regular del mercado regional, deberá evitarse que las exportaciones de un país adherente, mediante prácticas de competencia desleal, perjudiquen las actividades de los otros países del acuerdo, ya sea por la depreciación monetaria competitiva o en cualquier otra forma.

Los países adherentes también deberán abstenerse de prácticas discriminatorias, a fin de que los precios de exportación para cada artículo sean los mismos, independientemente del mercado a que se destinen.

X. *El crédito y la asistencia técnica*

El mercado regional deberá contar con un régimen adecuado de créditos y asistencia técnica, tanto para estimular las exportaciones intrarregionales como para ayudar a la implantación y desenvolvimiento de las industrias correspondientes.

XI. *El órgano consultivo*

Los problemas que traerá consigo el funcionamiento del mercado regional requieren la creación de un órgano consultivo formado por los gobiernos adherentes y el establecimiento de un régimen de arbitraje.

XII. *Participación de la actividad privada*

La formación del mercado regional requiere el acuerdo de los gobiernos. Pero su realización dependerá en alto grado de la iniciativa privada, de su comprensión del problema y de su aptitud para aprovechar las enormes ventajas que el mercado regional ofrece para la industrialización, la tecnificación de la agricultura y el desarrollo económico general.

Se considera, pues, de suma conveniencia contar con la activa cooperación de las entidades representativas de la actividad económica privada, tanto en el campo nacional como internacional, para el estudio y discusión de estos problemas.

III. COMENTARIOS A LAS BASES Y RECOMENDACIONES

Bases I y II. *Generalidades del mercado regional en cuanto a países y amplitud en cuanto a productos*

Cuanto mayor fuere el número de países y de productos que abarque el mercado regional tanto mayores serán las posibilidades de intercambio recíproco y tanto más fluido será su funcionamiento al facilitar la liquidación de saldos dentro del mismo mercado.

Esto aconseja abrir el acuerdo a la adhesión de todos los países latinoamericanos y, al mismo tiempo, bus-

car fórmulas suficientemente flexibles para que aquellos países unidos por la proximidad geográfica o por la coincidencia de intereses especiales puedan hacerse concesiones que, si bien están destinadas a promover sus intereses recíprocos, deberán extenderse a los otros países adherentes sin sentido alguno de exclusividad.

En cuanto a los productos, hay que examinar cuidadosamente la forma de aplicar de un modo gradual y progresivo la reducción de derechos y restricciones. Por

su carácter complementario, por no producirse aún, o por ser objeto de producción de un solo país, hay artículos con los cuales podría iniciarse el proceso de reducción de derechos y restricciones sin limitación alguna: este es el caso de algunos productos tradicionales de intercambio y de parte apreciable de los bienes de capital y de los bienes duraderos de consumo, así como de importantes artículos intermedios. En el otro extremo están las industrias de bienes de consumo corriente en que la reducción deberá ser gradual y progresiva para permitir la adaptación de las actividades y su especialización, sin los serios trastornos que de otro modo ocurrirían.

En el examen de este aspecto, conviene que la Secretaría Ejecutiva tenga en cuenta diferentes fórmulas de reducción, ya sea que se refieran al conjunto de productos, a grupos de productos afines, o a mercaderías individualmente consideradas.

Base III. *El desarrollo de los países menos avanzados*

Es indispensable al éxito del mercado regional que los países menos avanzados encuentren en él incentivos que hoy no tienen para una vigorosa industrialización. Pero si estos países quedaran dentro del acuerdo en las mismas condiciones que los más avanzados, este objetivo sería ilusorio por la mayor productividad industrial de estos últimos. Para evitar este resultado hay que estudiar diversos procedimientos. Por ejemplo, podría mantenerse por tiempo prudencial la protección razonable que requieran las industrias de los países menos avanzados que trabajan para su propio consumo interno mientras van eliminándose los derechos y restricciones para las mismas y otras industrias en los más avanzados. También podría estimularse la implantación de industrias de exportación en los países menos avanzados y otorgar las facilidades necesarias para su importación en los más avanzados. Todo esto deberá ser objeto de estudio.

Asimismo, habrá que analizar en qué forma podrían acordarse facilidades de crédito a estos países para ayudarles a la financiación de sus industrias de exportación. Por lo demás, cabe esperar que el capital extranjero encuentre en ellos incentivos que ahora no tiene para su inversiones industriales, que contarían con la amplitud del mercado regional en vez de la gran estrechez de los mercados presentes.

No se interprete que se está recomendando en este aspecto un sacrificio de los países más desarrollados en favor de los otros. Hay un claro interés recíproco. Dentro del régimen preferencial de comercio que el mercado regional significa, las exportaciones que hagan los menos desarrollados a los más desarrollados les dará un poder adquisitivo que se empleará en gran parte en comprar productos manufacturados de estos últimos, sobre todo cuando se llegue a un sistema multilateral de pagos que aliente a emplear los saldos acreedores dentro del ámbito mismo del mercado, y reduzca al mínimo la pérdida de dólares u otras monedas de libre convertibilidad hacia el resto del mundo.

Sin estos arreglos especiales, los países más avanzados encontrarían serias dificultades para vender sus bienes de capital y otros bienes cuyos costos sean superiores a los internacionales. Es cierto que la ampliación del mercado y el aumento consiguiente de productividad irá acercando estos costos a los internacionales. Mientras tanto, sería lógico esperar que los países menos desarrollados resistieran el otorgamiento de preferencias a estos bienes si para adquirirlos necesitan desprenderse de sus divisas fuertes. Pero si les es dado hacerlo con exportaciones adicionales, especialmente de artículos manufacturados, se abre un dilatado campo de interés recíproco entre uno y otro grupo de países.

Base IV. *El régimen tarifario ante el resto del mundo*

Dos posibilidades se presentan para abordar el problema de una política diferencial: el de la zona de libre comercio y el de la unificación de la tarifa aduanera ante el resto del mundo. La primera ofrecería la ventaja de no requerir el reajuste de las tarifas vigentes frente a terceros países: cada país mantendría o establecería hacia el resto del mundo los derechos que quisiera —con las limitaciones de sus tratados vigentes—, y sólo se comprometería a acordar las reducciones progresivas que el acuerdo exigiera para los otros países miembros del sistema. Sin embargo, en determinadas circunstancias tendría serias desventajas la falta de una tarifa común para ciertos productos que se importan desde terceros países.

Por otro lado, tampoco es tarea fácil llegar a la tarifa común. Ante todo, hay países en que la tarifa ha desaparecido por obra de la inflación y ha sido sustituida por restricciones de diferente naturaleza. Podría llevar tiempo reconstruirla, pero no es necesario esperar a que esto se cumpla para concertar el acuerdo del mercado regional. Se conciben desde luego etapas intermedias. La reducción progresiva de derechos y restricciones podría iniciarse dentro de una zona de libre comercio, mientras se dan los pasos decisivos hacia el establecimiento de una tarifa común. Convendría que la Secretaría Ejecutiva analizara distintas alternativas en este sentido —entre otras la permitida por el artículo XXV del Acuerdo General de Aranceles y Comercio—, y encontrara al mismo tiempo fórmulas satisfactorias para computar las restricciones conjuntamente con los derechos de aduana a los fines de las reducciones a que se refiere este informe.

Base V. *La especialización de industrias y otras actividades*

Es posible que muchas industrias de consumo hayan alcanzado en los países latinoamericanos una dimensión aparentemente satisfactoria si se compara con la de los centros industriales avanzados. Pero, si bien se mira, en las plantas latinoamericanas la estrechez del mercado suele obligar a producir excesiva variedad de artículos, en tanto que en las de aquellos centros hay un alto grado de especialización. El mercado

regional estimulará este último proceso. El tiempo que dure la reducción de derechos y restricciones permitirá ir introduciendo los reajustes necesarios y provocando posiblemente la fusión de intereses industriales entre firmas de diferentes países o arreglos entre ellas para lograr la especialización, en éste y otros casos.

Todo ello debiera ser el resultado del juego espontáneo de intereses, que no es incompatible con una eficaz orientación a través de los mecanismos financieros, pero en ningún caso debiera conducir a formas de exclusividad que impidan la competencia o el acceso de nuevas empresas.

Base VI. *El régimen de pagos*

En abstracto, es concebible un mercado regional sin un régimen especial de pagos, pero en la realidad no se lograría desarrollar sin ese régimen toda la potencialidad del mercado. Un sistema en que cualquier saldo acreedor en favor de un país pudiera dar lugar a una salida inmediata de divisas hacia el resto del mundo, significaría la posibilidad de una pérdida de sustancia para el mercado regional. Hay pues que crear los incentivos para que estos saldos puedan emplearse dentro del mismo mercado.

Con este propósito deberá examinarse la posibilidad de organizar un sistema de créditos concomitante con el de pagos multilaterales.

Hemos visto con satisfacción que en la reunión parcial de bancos centrales en Montevideo, convocada por la CEPAL, se ha recomendado la paridad de las monedas de cuenta en los convenios bilaterales y se han sentado las bases para la transferencia voluntaria de saldos. Es de esperar que en la segunda reunión —que convendría extender a todos los bancos centrales latinoamericanos— pueda llegarse a fórmulas más amplias de compensación multilateral, y que un programa inaplazable de eliminación de ciertas restricciones que traban el intercambio pueda abrir el camino para la transferibilidad automática de los saldos dentro del ámbito latinoamericano.

Base VII. *Restricciones temporales a las importaciones*

El incentivo para emplear los saldos dentro del propio mercado regional, a que se hizo referencia en la Base VI, será elemento poderoso de equilibrio. Pero ello no excluye que factores circunstanciales o una presión de carácter inflacionario traigan fenómenos de desequilibrio no susceptibles, por su índole y su magnitud, de cubrirse mediante créditos adicionales. Esto podría llevar al país deudor a la necesidad de imponer restricciones a las importaciones provenientes del mismo mercado. Pero es indispensable que tales restricciones se ajusten a ciertas normas y que además se apliquen por tiempo limitado, pues es necesario tomar otras medidas que ataquen a fondo el desequilibrio. En este sentido podrían desempeñar una acción eficaz de consejo y orientación los órganos que surjan del acuerdo.

Hay también que considerar los casos en que el desequilibrio sea de carácter estructural, esto es, que un país no haya conseguido alcanzar una tasa de desarrollo económico similar a la de los otros sin una tendencia persistente al desequilibrio exterior. En tal caso se imponen serias medidas de reajustes para estimular las exportaciones y sustituir las importaciones. El reajuste monetario es una de las vías a seguir a la luz de las disposiciones y prácticas del Fondo Monetario Internacional. Pero también cabría pensar en medidas limitadas de protección, que sólo podrían tomarse después de oír a los órganos pertinentes. Trátase de aspectos delicados que requieren cuidadoso examen.

Hay otro tipo de desequilibrios que habrá que tener en cuenta. El mercado regional tenderá a acelerar el ritmo de crecimiento de los países latinoamericanos. Este hecho y el tiempo más o menos prolongado que habrá que dar a la reducción de derechos y restricciones facilitará el reajuste de las actividades de un país frente a la competencia de otros países adherentes.

Podrán darse casos, sin embargo, en que por la índole de una actividad o por su situación geográfica no sea posible traspasar fácilmente la mano de obra que allí no fuese ya necesaria a otras actividades en crecimiento. Es lógico que en esas ocasiones el país pueda imponer restricciones temporales a las importaciones responsables de estos trastornos.

Base VIII. *La protección a la agricultura*

Desde el punto de vista del comentario anterior, la agricultura se encuentra en una situación especial. La protección se ha impuesto en algunos casos para defenderla de la competencia de otros países latinoamericanos. Este hecho no podría verse con criterio estático. Por un lado, la tecnificación de la agricultura de esos países podría permitir afrontar en condiciones favorables aquella competencia. Por otro lado, no hay que descartar la posibilidad de que el fuerte crecimiento del consumo, con el andar del tiempo, haga indispensable que esas actividades ahora protegidas se mantengan y estimulen en virtud de que los saldos de los países exportadores se van reduciendo por el crecimiento de su propio consumo.

Ante la posibilidad de estas transformaciones, conviene proceder con prudencia y acordar un tratamiento también especial a las actividades agrícolas, sin perder de vista la necesidad de trazar programas para la sustitución gradual de ciertas producciones de alto costo por otras de mayor productividad, tanto en beneficio del consumidor como para contribuir al mejor aprovechamiento de los recursos productivos disponibles.

Base IX. *Las reglas de competencia*

La esencia de un mercado regional está en su carácter competitivo. Pero el éxito en la competencia tiene que ser la consecuencia de mejores aptitudes productivas y no de factores arbitrarios. Estos pueden ser de distinta índole. Si la depreciación exterior de la mo-

neda de un país es persistentemente superior a la depreciación interna, ello significaría la posibilidad de reducir los precios de exportación en detrimento de otros países competidores del mercado.

Habría otros casos en que la competencia desleal sería más bien el resultado de procedimientos deliberados, mediante subsidios aparentes o encubiertos. Estas prácticas no son compatibles con el mercado regional.

Base X. *El crédito y la asistencia técnica*

En esta materia hay también que proceder con cautela, pues si bien la aceleración del desarrollo provocado por el mercado regional traerá consigo mayores necesidades de recursos invertibles, se corre el riesgo de caer en iniciativas demasiado ambiciosas que, por bien inspiradas que sean, difícilmente podrían llevarse a la práctica. Conviene comenzar por creaciones modestas que puedan extender su campo de acción conforme vayan demostrando su seriedad y eficacia.

Las necesidades de crédito inherentes al mercado regional son de dos clases: por un lado, el financiamiento de las exportaciones y, por otro, el de las industrias de donde éstas surgen. En cuanto a lo primero, se requiere organizar un régimen de créditos a plazos medianos destinados especialmente a fomentar las exportaciones de bienes de capital. Debería examinarse la posibilidad de que estas operaciones de crédito puedan realizarse por el mismo órgano que esté a cargo del régimen de pagos multilaterales, sin perjuicio de utilizar debidamente las entidades financieras existentes tanto nacionales como extranjeras.

En cuanto al financiamiento de las industrias, especialmente las de exportación, es indudable que el capital privado nacional y extranjero va a encontrar incentivos más poderosos que los que hoy tiene en virtud de la dilatación del mercado. Estos incentivos promoverán la combinación de capitales de varios países para el desarrollo de industrias que sirvan al mercado regional y otras formas de cooperación financiera. Pero es obvio que los recursos nacionales no serán suficientes y habrá que recurrir a la aportación de recursos de crédito internacional. Será pues necesario examinar la posibilidad de crear una entidad especial de fomento para realizar estas operaciones de financiamiento que tendrían que acompañarse con medidas

de asistencia técnica en las cuales los organismos internacionales podrían prestar un concurso muy valioso.

La Secretaría Ejecutiva de la CEPAL deberá estudiar las repercusiones que sobre el mercado regional tendrían las diferencias existentes en el tratamiento que los países de América Latina acuerden a los inversionistas.

Base XI. *El órgano consultivo*

No creemos que nuestros países estén preparados para establecer inicialmente una autoridad ejecutiva del mercado regional, aunque llegar a ello podría ser un objetivo futuro. En consecuencia, nos hemos inclinado hacia una organización de tipo consultivo, pero cuya influencia podría con el tiempo llegar a ser decisiva si su eficacia e imparcialidad le dieran autoridad moral incontrastable. En el curso de este informe se han visto varias circunstancias en que un país tiene que tomar medidas de emergencia que no conciben con los objetivos del acuerdo y que pudieran traer perjuicios a terceros países. La intervención de la junta consultiva se impone en todos estos casos. Más aún, su opinión debiera ser paso previo para que el país que se considere lesionado por medidas tomadas por otros pudiera recurrir a un fallo arbitral. En este sentido, bastaría establecer un procedimiento para designar árbitros en los casos concretos que pudieran presentarse.

Además de estas funciones, el órgano consultivo tendría que seguir el desenvolvimiento del mercado regional, orientar las entidades a que se hace referencia anteriormente, y buscar una creciente armonización de la política económica de los distintos países para asegurar el funcionamiento eficaz del mismo mercado.

Base XII. *Participación de la actividad privada*

Del texto mismo de la base se deduce la conveniencia de que la Secretaría Ejecutiva, al efectuar los estudios e investigaciones que se le encomiendan en relación con el mercado regional, explore la opinión del sector privado sobre este problema y busque las fórmulas necesarias para poder contar con su activa colaboración tanto en el campo nacional como en el internacional.

IV. OTRAS RECOMENDACIONES A LA SECRETARÍA EJECUTIVA

Los convenios comerciales vigentes entre países de América Latina, de una parte, y el resto del mundo, de otra, están fundados por lo general en la aplicación incondicional de la cláusula de más favor. Con escasas excepciones, estos convenios no contienen salvedades que permitan excluir de los efectos de esa cláusula el tratamiento especial que los países latinoamericanos necesitarían otorgarse entre sí a fin de estructurar el mercado regional.

Por lo tanto, cualquiera que sea la fórmula jurídica

que se escoja en su oportunidad con el fin de constituir el mercado —unión aduanera, zona de libre comercio u otra—, llevarla a la práctica hará necesario negociar con países de otras partes del mundo la modificación de cierto número de convenios vigentes.

Para facilitar este proceso sería conveniente que desde ahora, y sin perjuicio de observar el cumplimiento de los acuerdos vigentes, cada vez que los países de América Latina celebren nuevos convenios con países de otras regiones, o cuando renueven o modifi-

quen los instrumentos en actual aplicación, traten de incorporar una cláusula amplia de excepción en favor del mercado regional, así como del comercio interlatinoamericano en general.

Recomendamos, pues, a la Secretaría Ejecutiva que haga conocer estas opiniones a los gobiernos y les subraye las ventajas que ofrecería, para la renegociación de los convenios existentes con terceros países y la incorporación en ellos de la excepción referida, el establecimiento de un régimen constante de consultas aprovechando el mecanismo del Comité de Comercio. Ese régimen permitiría coordinar la acción de la política comercial y, de otra parte, contribuiría a dar forma práctica a los propósitos que inspiraron en un plano semejante la Resolución 121 (VII) de la CEPAL, en la cual se recomienda a los países latinoamericanos la conveniencia de utilizar un procedimiento de consulta, especialmente respecto de las posibles repercusiones del mercado común europeo.

Del mismo modo, convendría que la Secretaría señalara a los gobiernos la oportunidad que parecen ofrecer algunas situaciones derivadas del Tratado de Roma, para procurar la formulación de reservas o salvedades que faciliten la estructuración del mercado regional.

En este orden de cosas, sería conveniente que la Secretaría realizara un estudio acerca de los aspectos contractuales del establecimiento del mercado regional, recogiendo previamente la información y opiniones de organismos gubernamentales latinoamericanos competentes, y de los expertos en este campo.

Además de los aspectos indicados, convendría que se examinaran los perjuicios que las concesiones que se acordaran a los países en el mercado regional puedan traer a otros países ajenos a éste, sobre todo en los casos en que entre estos últimos y algunos de aquéllos existan ciertos arreglos de carácter especial.

Otra recomendación que hacemos a la Secretaría guarda relación con el transporte marítimo. Nos hemos enterado de los estudios ya realizados en este campo y del mandato que la Secretaría tiene para proseguirlos. Sería muy deseable que pudiera hacerse tan pronto como fuese posible, pues las deficiencias del transporte constituyen un serio obstáculo al intercambio.

En este y otros aspectos de los trabajos tendientes a aportar informaciones y elementos de juicio necesarios para proyectar el mercado regional, la Secretaría deberá mantener un contacto estrecho y frecuente con los gobiernos latinoamericanos. Para ello creemos conveniente que la Secretaría recomiende a los gobiernos que en cada país constituyan un grupo encargado de tratar todos los asuntos relativos al examen de los problemas del mercado regional.

Del mismo modo, convendría que la Secretaría examinara los medios más eficaces para que, a través de

la expansión y diversificación del intercambio, pudieran corregirse los desequilibrios estructurales que éste presenta actualmente, y todo ello de acuerdo con la Resolución 119 (VII).

De otra parte, pensamos que, en vista del interés que ha despertado la iniciativa del mercado regional latinoamericano y sus posibilidades, sería conveniente disponer de una información periódica acerca de los nuevos proyectos industriales en los distintos países. Se sugiere, en consecuencia, a la Secretaría Ejecutiva consultar el punto de vista de los gobiernos acerca de esta idea y de las posibilidades de llevarla a la práctica.

Con esto creemos haber dado término a la primera etapa de las importantes tareas que las Naciones Unidas nos han confiado. Según el mandato de los gobiernos miembros de la CEPAL, nuestro objetivo final es proponer la forma de estructurar el mercado regional en América Latina. Hemos debido limitarnos en esta primera reunión a establecer ciertas bases fundamentales que, sin embargo, distan mucho de constituir siquiera un anteproyecto, que a todas luces sería prematuro. Se trata de simples puntos de partida para que mediante los nuevos estudios que se solicitan a la Secretaría, además de los que le han encomendado los gobiernos, se disponga de los elementos de juicio necesarios para que puedan concretarse proposiciones de carácter definitivo.

No podríamos terminar este Informe de nuestras tareas, sin hacer mención expresa de que todos los componentes del Grupo —que hemos asistido a estas deliberaciones en nuestra capacidad personal— deseamos hacer constar nuestra satisfacción por los excelentes trabajos técnicos preparados por la Secretaría y sus colaboradores, desde el inicio mismo de la idea de que la CEPAL organice los trabajos y estudios conducentes a la formación del mercado regional. Reconocemos los grandes avances logrados por el Grupo de Trabajo de Bancos Centrales, que ha establecido las bases para un sistema de pagos ordenado, seguro y práctico, así como los inapreciables aportes que en un plano más general ha hecho el Comité de Comercio para poder progresar rápidamente hacia la meta que nos hemos propuesto. Por ello, queremos dejar clara constancia de nuestro agradecimiento y felicitaciones a ambos organismos y a la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL, lo mismo en su personal permanente —encabezado por su Director Principal, señor Raúl Prebisch— que en los consultores que invitó para colaborar antes y ahora en la preparación de nuestras labores. Agradecemos asimismo al gobierno y a las diversas autoridades de Chile la generosa hospitalidad que brindaron al Grupo, marco propicio y amable para nuestros trabajos y fiel reflejo de la tradicional hidalguía chilena.

Anexo I

RESOLUCIONES PREVIAS A LA REUNIÓN Y LISTA DE LOS DOCUMENTOS CONSIDERADOS

1. Al efectuar su trabajo, el Grupo tuvo en cuenta estos antecedentes relacionados con el mandato que le fue conferido por el Comité de Comercio:

a) En su Resolución 101 (IV), de 15 de septiembre de 1955, la Comisión Económica para América Latina —luego de considerar el documento de la Secretaría, titulado *Estudio del comercio interlatinoamericano* (E/CN.12/369)— acordó constituir un Comité de Comercio, como órgano permanente en el seno de la Comisión.

El objeto del Comité es procurar la intensificación del tráfico interlatinoamericano, sobre la base de tomar en cuenta “la fundamental necesidad de aumentar el comercio mundial en su conjunto”. En la resolución mencionada, la Comisión encomendó al Comité la preparación de fórmulas concretas para resolver los problemas prácticos del intercambio en América Latina, así como la elaboración de bases que faciliten la realización de negociaciones comerciales entre sus países, todo ello en armonía con las obligaciones de carácter internacional que tengan vigentes.

b) En su primer período de sesiones (Santiago, noviembre de 1956) el Comité de Comercio adoptó las siguientes resoluciones para el desarrollo paulatino de sus tareas:

Resolución 1 (I), sobre establecimiento de un régimen gradual de pagos multilaterales. Con carácter permanente se constituye un Grupo de Trabajo formado por los bancos centrales de países titulares de cuentas interlatinoamericanas de compensación, a fin de estudiar la implantación de ese régimen. Para el período de transición que medie hasta el establecimiento del mismo, la resolución citada adopta ciertos principios —especialmente el de la paridad entre las monedas de cuenta y el dólar genuino para operaciones iguales— destinados a coordinar los mecanismos bilaterales de pago existentes¹ y preparar la transferibilidad multilateral de saldos.

Resolución 2 (I), relativa a los problemas derivados del paralelismo y de la capacidad ociosa observados en ciertas industrias latinoamericanas, como efecto, en parte, de la reducida dimensión de los mercados nacionales. A fin de determinar las medidas aconsejables para corregir dicha situación, la resolución encarga a la Secretaría que haga un inventario de las industrias existentes en América Latina, e informe al Comité de Comercio sobre la marcha de los respectivos trabajos.

Resolución 3(I), sobre procedimientos para la creación de un mercado regional. Como el futuro desarrollo industrial de América Latina requiere mercados más amplios que los actuales, esta resolución constituye un Grupo de Expertos para completar los estudios ya realizados al efecto por la Secretaría y cumplir además las tareas siguientes:

- i) definir las características del mercado regional, teniendo en cuenta el diferente grado de industrialización de los países del área;
- ii) estudiar sus posibilidades y proyecciones, y
- iii) hacer recomendaciones sobre los principios de acuerdo y procedimiento para su implantación, dentro del mandato del Comité de Comercio contenido en la Resolución 101 (VI).

Resolución 4(I), recomendando a los gobiernos la adopción de una política de liberalización gradual —ya sea en forma unilateral o a través de convenios bilaterales o multilaterales— del comercio interlatinoamericano de productos naturales, materias primas y alimentos.²

¹ El Grupo de Trabajo de Bancos Centrales celebró su primera reunión en Montevideo desde el 29 de abril al 10 de mayo de 1957. El resultado de sus trabajos fue la elaboración de un convenio-tipo de pagos, así como un acuerdo interbancario —que ya se aplica— sobre compilación e intercambio de informaciones comparables relativas a las cuentas interlatinoamericanas de compensación. El Grupo acordó efectuar su segunda reunión en el curso de 1958.

² Véase el texto de las Resoluciones 1(I) a 4(I) del Comité de

c) En el séptimo período de sesiones de la Comisión (La Paz, Bolivia, 15-29 de mayo de 1957), los gobiernos miembros recomendaron a la Secretaría que “haga presente al Grupo de Expertos la situación específica de los países latinoamericanos mediterráneos o de estructura monoprodutora o poco diversificada, a fin de que dicho grupo contemple, en la estructuración del mercado regional, las posibilidades de absorción de la producción exportable en esos países y de facilitar su desarrollo industrial dentro del ámbito de tal mercado” (Resolución 116 [VII]).³ Asimismo se solicitó del Grupo que examine la conveniencia de facilitar la formación de empresas con capitales provenientes de dos o más países y que estudie los problemas de desarrollo del mercado tomando en cuenta a todos y a cada uno de los países latinoamericanos, consideradas su situación y posibilidades.

d) En la Conferencia Económica de la Organización de los Estados Americanos (Buenos Aires, República Argentina, 15 de agosto-4 de septiembre de 1957), los gobiernos del hemisferio adoptaron una resolución³ en la cual, después de referirse a los estudios y trabajos ya realizados por la Comisión Económica para América Latina, por su Comité de Comercio y por el Grupo de Bancos Centrales en favor de la expansión del comercio dentro del área, por unanimidad declaran “la conveniencia de establecer gradual y progresivamente, en forma multilateral y competitiva, un mercado regional latinoamericano”.

e) También fue recordado que en la Resolución 3(1) del Comité de Comercio, ya citada, se manifiesta que las conclusiones a que llegue el Grupo de Expertos del Mercado Regional, con las observaciones de la Secretaría de la CEPAL y las que reciba de otros organismos internacionales, serán sometidas directamente a los gobiernos miembros para su consideración y comentario. Cumplido este trámite —dice la resolución—, la Secretaría dará la mayor divulgación a los documentos remitidos a los gobiernos miembros. Además, el estudio del Grupo —o informe preliminar sobre el estado de las labores— más los comentarios de la Secretaría y de los gobiernos, serán remitidos a la próxima sesión del Comité de Comercio.

2. Además de considerar las resoluciones mencionadas, durante el desarrollo de sus actividades el Grupo tomó en cuenta, como fundamento de sus trabajos, los estudios de la Secretaría de la CEPAL, y en algunos casos de consultores de ella, relativos al comercio interlatinoamericano y al mercado regional, así como de otras organizaciones, que se detallan en la lista siguiente:

A. Documentación básica

- 1) *Estudio del comercio interlatinoamericano* (E/CN.12/369/Rev. 1), publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 1956.II.G.3.
- 2) *Los problemas actuales del comercio interlatinoamericano* (E/CN.12/423), publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 1957.II.G.5, y especialmente, dentro de dicho documento, el resumen de los debates del primer período de sesiones del Comité de Comercio (pp. 8-14) y la Tercera Parte, “Los pagos y el mercado regional en el comercio interlatinoamericano” (pp. 101-112).
- 3) Resoluciones 116(VII) y 121(VII) de la Comisión Económica para América Latina, en “Informe anual (15 de mayo de 1956 - 29 de mayo de 1957)” (E/2998 y E/CN.12/451), pp. 114-116 y 122-125.
- 4) *Actividades de la CEPAL en materia de pagos y mercado regional en América Latina* (E/CN.12/483).
- 5) *Acta final de la Conferencia Económica de la Organización de los Estados Americanos* (Buenos Aires, República Argen-

Comercio en *Problemas actuales del comercio interlatinoamericano*, documento citado, pp. 14-17.

³ Véase su texto completo en el anexo II de este Informe.

- tina, 15 de agosto-4 de septiembre de 1957) y, especialmente, dentro de dicho documento la Resolución XL, "Recomendación sobre el mercado regional latinoamericano" (pp. 86-87).
- 6) *Liberalización del comercio interlatinoamericano* (documento 3.1957, de la Organización de los Estados Americanos).
 - 7) *Planteamiento de los problemas del mercado regional* (E/CN.12/C.1/WG.2/2).
 - 8) *Algunos problemas del mercado regional latinoamericano* (E/CN.12/C.1/WG.2/2).
 - 9) *Sugestiones sobre el mercado regional latinoamericano*, por Pierre Uri (E/CN.12/C.1/WG.2/3).
 - 10) *Principales antecedentes del Grupo de Trabajo del Mercado Regional Latinoamericano* (E/CN.12/C.1/WG.2/4).
 - 11) *Distintas fórmulas para la integración económica de América Latina*, por Hollis B. Chenery (E/CN.12/C.1/WG.2/5).
 - 12) *El movimiento de integración económica centroamericana* (documento informativo).

B. Documentos distribuidos durante la sesión

- 1) "Exposición del Dr. Raúl Prebisch, Director Principal a cargo de la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL en la sesión inaugural, el día 3 de febrero de 1958" (Documento de Sala de Conferencias N° 1).
- 2) "Sugestiones del Dr. José Garrido Torres en cuanto al método de trabajo del Grupo" (Documento de Sala de Conferencias N° 2).
- 3) "Notas del Dr. José Garrido Torres sobre los conceptos generales y procedimientos a considerar a la luz de las cuestiones planteadas en los capítulos I a V del documento (E/CN.12/C.1/WG.2/1)" (Documento de la Sala de Conferencias N° 3).
- 4) "Notas del Dr. José Garrido Torres sobre el problema del financiamiento del comercio interlatinoamericano y sobre la eventual necesidad de un organismo operativo para el sistema de pagos multilaterales" (Documento de Sala de Conferencias N° 4).
- 5) "Compilación de informaciones sobre política comercial" (Documento de Sala de Conferencias N° 5).

Anexo II

ACUERDOS SOBRE EL MERCADO REGIONAL ADOPTADOS POR LA COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y POR LA CONFERENCIA ECONÓMICA DE LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS AMERICANOS

La Comisión Económica para América Latina, Considerando:

- a) Que el Comité de Comercio, establecido por la Resolución 101(VI) del sexto período de sesiones de la Comisión, celebró su primera reunión en Santiago de Chile en noviembre de 1956 y presentó al actual período de sesiones un informe sobre el resultado de sus trabajos (E/CN.12/423);
- b) Que es conveniente completar los estudios específicamente relacionados con la formación de un mercado regional en América Latina;
- c) Que las tendencias señaladas en el documento E/CN.12/C.1/4, presentado al primer período de sesiones del Comité de Comercio, se han configurado con mayor claridad desde esa fecha, lo que podría repercutir negativamente en el comercio extra e intrarregional de América Latina;
- d) Que en las Resoluciones 46(V), 69(V) y 101(VI) se ha recomendado a la Secretaría Ejecutiva y al Comité de Comercio prestar especial atención al comercio de los países mediterráneos o de estructura monoprodutora o poco diversificada en América Latina;
- e) Que es conveniente una mayor movilidad de capitales entre los países latinoamericanos, y
- f) Que es de desear que dicho mercado regional se expanda gradualmente hasta abarcar el conjunto de América Latina, con el fin de ampliar los beneficios y posibilidades de mayor desarrollo e integración económica que el mismo pueda ofrecer,

Resuelve:

1. Felicitar a la Secretaría Ejecutiva por la eficacia con que ha desempeñado los trabajos que le fueron encomendados por la Resolución 101(VI);
2. Expresar su satisfacción por los auspiciosos resultados que alcanzó el Comité de Comercio en su primer período de sesiones, tomar nota con beneplácito de su informe en todo lo que se refiere al mercado regional y aprobar las Resoluciones 2(I) y 3(I) de dicho Comité;
3. Tomar nota del encargo hecho a la Secretaría Ejecutiva, tanto en lo que se refiere al inventario de las industrias existentes en América Latina como en lo relativo a la convocatoria de un grupo de expertos para las tareas encomendadas en la Resolución 3(I);

4. Recomendar a la Secretaría Ejecutiva:

- a) La conveniencia de acelerar la ejecución, en el más breve plazo posible, de las Resoluciones 2(I) y 3(I) del Comité de Comercio, con vistas a dar un paso más decisivo hacia el objetivo que las inspiró;
- b) La realización de investigaciones y la recopilación de cuantas informaciones puedan servir de base para el trabajo del grupo de expertos de que trata la Resolución 3(I), con la mayor urgencia, a fin de que la disponibilidad de tales elementos de juicio facilite la tarea de dicho grupo;
- c) Que haga presente a ese grupo de expertos la situación específica de los países latinoamericanos mediterráneos o de estructura monoprodutora o poco diversificada, a fin de que dicho grupo contemple en la estructura del mercado regional, las posibilidades de absorción de la producción exportable de esos países y de facilitar su desarrollo industrial dentro del ámbito de tal mercado;
- d) Que solicite asimismo al grupo de expertos que, en la formulación de la estructura del mercado regional, considere la conveniencia de facilitar la formación de empresas con capitales provenientes conjuntamente de dos o más países;
- e) Que se solicite de dicho grupo que estudie los problemas que afronta el desarrollo de un mercado regional en el que se consideren a todos y cada uno de los países latinoamericanos, teniendo en cuenta su situación y posibilidades.

5. Facultar a la Secretaría Ejecutiva para requerir, en caso de considerarlo necesario, la colaboración de otros organismos internacionales competentes en la preparación de los trabajos o recopilación de informaciones a que se refiere el punto 4, letras a) y b).

(Resolución 166 [VII] de la CEPAL)

La Conferencia Económica de la Organización de los Estados Americanos, Teniendo en cuenta:

El estudio presentado por la Secretaría General de la Organización de los Estados Americanos sobre Liberalización del Comercio Interlatinoamericano (Documento 3); y

El informe presentado a esta Conferencia por la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas, titulado *Actividades de la CEPAL en materia de pagos y mercado*

regional en América Latina (Documento E/CN.12/483); y la Resolución 117 aprobada en el séptimo período de sesiones de la Comisión Económica para América Latina; y

Considerando:

Que el creciente desarrollo económico de los países latinoamericanos requiere una mayor expansión del comercio interlatinoamericano que permita un mejor aprovechamiento de los recursos humanos y materiales disponibles;

Que el futuro desarrollo de ciertas industrias, especialmente las básicas, exige, entre otros factores, gran densidad de capital y técnicas productivas más complejas y, por consiguiente, del estímulo de mercados más amplios que los nacionales;

Que sería conveniente estudiar medidas e indicar medios posibles de integración económica que consideren a todos los países de América Latina y que tiendan a la creación de un amplio mercado latinoamericano;

Que en relación con lo anterior es de particular importancia tener en cuenta los procesos de integración económica en otras regiones del mundo, cuyos efectos, según sean los métodos que se adopten, pueden hacerse sentir apreciablemente sobre el comercio y el desarrollo de las economías latinoamericanas, en la forma expresada en la Resolución 121 (VII) de la Comisión Económica para América Latina;

Que la Comisión Económica para América Latina, a través de sus órganos competentes, ha avanzado en los estudios relativos a regímenes de pagos y otras materias relacionadas con la creación del mercado regional latinoamericano;

Que un grupo de expertos de bancos centrales de países latinoamericanos que mantienen cuentas bilaterales entre sí, está estudiando el establecimiento de un régimen que lleve gradualmente a la multilateralidad en los pagos, lo cual constituye, a su vez, un paso preliminar para crear condiciones propicias a un mercado regional; y

Que la coordinación y cooperación entre el Consejo Interamericano Económico y Social y la Comisión Económica para América Latina es aconsejable desde todo punto de vista, para evitar duplicación de tareas y gastos, así como la dispersión de esfuerzos, y que tal coordinación ha constituido un provechoso régimen de trabajo, como lo demuestra la experiencia en la materia,

Declara:

La conveniencia de establecer gradual y progresivamente, en forma multilateral y competitiva, un mercado regional latinoamericano; y

Resuelve:

1. Recomendar al Consejo Interamericano Económico y Social que, para evitar duplicaciones, previa consulta de su Secretaría con la Secretaría de la Comisión Económica para América Latina, y en conformidad con los términos de los acuerdos de cooperación existentes entre ambos órganos, participe en los estudios y tareas tendientes a la creación del Mercado Regional Latinoamericano.

2. Solicitar al Consejo Interamericano Económico y Social que dé a conocer a la Comisión Económica para América Latina el contenido de esta Resolución y los puntos de vista expresados por los distintos países en esta Conferencia respecto a la idea del mercado regional latinoamericano, para que sean considerados en la continuación de los trabajos que se lleven a cabo en esta materia.

3. Expresar su reconocimiento a la Comisión Económica para América Latina por las valiosas informaciones suministradas a esta reunión en el Documento E/CN.12/483.

(Resolución XL de la Conferencia Económica de la OEA)

2

RECOMENDACIONES ACERCA DE LA ESTRUCTURA Y NORMAS DEL MERCADO
COMÚN LATINOAMERICANO

Informe de la segunda reunión del Grupo de Trabajo
(México, D. F., 16 a 27 de febrero de 1959)

ANTECEDENTES

De conformidad con la Resolución 116 (VII), aprobada por la Comisión Económica para América Latina en su séptimo período de sesiones, y con lo dispuesto por el Grupo de Trabajo del Mercado Regional Latinoamericano en su primera reunión, celebrada en Santiago de Chile en febrero de 1958, la Secretaría convocó a esta segunda reunión para que el Grupo procediera a considerar en términos más concretos las bases para la formación del mercado común latinoamericano entonces esbozadas.

El Grupo quedó compuesto por las siguientes personalidades:

Carlos D'Ascoli, Senador (Venezuela); José Garrido Torres, Director Ejecutivo de la Superintendencia de Moneda y Crédito del Brasil; Rodrigo Gómez, Director General del Banco de México; Flavio Levine, Director del Banco Central de Chile, Profesor de la Universidad de Chile, Gerente de la Compañía de Acero del Pacífico; Carlos Lleras Restrepo, Senador (Colombia); Eustaquio Méndez Delfino, Presidente de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y ex-Presidente de la Comisión Nacional Honoraria de Economía y Finanzas de la Argentina; Raymond F. Mikesell, Profesor del Departamento de Economía de la Universidad de Oregón, Estados Unidos; Juan Pardo Heeren, ex-Ministro de Hacienda de Perú; Galo Plaza, ex-Presidente de la República del Ecuador.

El Grupo se reunió en la oficina de México de la Comisión Económica para América Latina desde el 16 al 27 de febrero de 1959. Sus miembros eligieron presidente al señor Galo Plaza y relator al señor Carlos Lleras Restrepo.

El señor Philippe de Seynes, Subsecretario de Asuntos Económicos y Sociales, inauguró la reunión y transmitió a los miembros del Grupo los saludos del Secretario General de las Naciones Unidas.

La Secretaría de la CEPAL colaboró estrechamente con el Grupo tanto en la preparación como en las deli-

beraciones. Asistieron a las sesiones los siguientes funcionarios: *Raúl Prebisch*, Director Principal a cargo de la Secretaría Ejecutiva; *Esteban Iovovich*, Director de la División de Política Comercial (Secretario General de la Reunión); *Santiago Macario*, Economista de la División de Política Comercial.

De la Oficina de la CEPAL en México estuvieron presentes los funcionarios *Cristóbal Lara Beautell*, Director Interino; *Pedro Abelardo Delgado*, Secretario del Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano; *Rafael Izquierdo*, Economista de la Sección de Comercio; y *Salvador Vilaseca*, Ayudante del Director.

Invitados especialmente por la Secretaría asistieron también a las sesiones los siguientes señores:

Cecilio Morales, Director del Departamento Económico de la Organización de Estados Americanos; *Ricardo Almanza*, Secretario General del Consejo Superior Ejecutivo de Comercio Exterior de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México; *Rafael Urrutia Millán*, Director General de Estudios Hacendarios de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de México; *Octaviano Campos Salas*, Director General de Comercio de la Secretaría de Industria y Comercio de México; *Agustín López Munguía*, Subdirector Técnico de Estudios Hacendarios de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de México; *Guillermo Ramos Uriarte*, Jefe del Departamento de Política Comercial de la Secretaría de Industria y Comercio de México; *Julio Ocadiz*, Subjefe de Investigaciones Económicas de la Nacional Financiera de México, S. A.

El Grupo tomó como base de trabajo el informe preparado por la Secretaría sobre *Posibles alternativas para el establecimiento del mercado regional latinoamericano* (E/CN.12/C.1/WG.2/7).

Como resultado de la reunión, el Grupo aprobó el informe que figura en las páginas siguientes, y que será presentado por la Secretaría Ejecutiva al segundo período de sesiones del Comité de Comercio, que tendrá lugar en Panamá durante el mes de mayo de 1959.

Al terminar la reunión del Grupo, tanto su Presidente como el Director Principal a cargo de la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL, expresaron su agradecimiento al Gobierno de México y al Banco de México por todas las atenciones y facilidades recibidas durante la estancia de sus miembros en el país.

I. INTRODUCCIÓN

En su primera reunión, el Grupo de Trabajo preparó una serie de bases, o puntos de vista, para que sirvieran de guía a nuevos estudios sobre la formación gradual y progresiva del mercado común latinoamericano. Asimismo, solicitó de la Secretaría de la Comisión Económica para América Latina estudios adicionales y nuevas exploraciones, que facilitarían la continuación de su cometido durante la segunda reunión que acaba de realizarse.

La aportación de la Secretaría ha resultado muy útil en las deliberaciones del Grupo de Trabajo durante esta segunda reunión y ha permitido a sus miembros concretar sus ideas en la forma que se recoge en el presente informe, en cuanto se refiere a la estructura que, a su juicio, debería tener el mercado común y a las normas que deberían guiar su funcionamiento.

El Grupo de Trabajo considera que si los Gobiernos Miembros de la Comisión otorgan su aprobación general a las recomendaciones contenidas en este informe en el octavo período de sesiones de la CEPAL, que habrá de tener lugar en Panamá durante el mes de mayo próximo, la Secretaría de la CEPAL, en estrecho contacto con los gobiernos interesados, podría posteriormente preparar un proyecto de acuerdo inicial del mercado común, que facilitaría la aglutinación de los países interesados en dar vida inmediata a esta idea.

No se trata de una tarea sencilla; pero contar desde luego con una estructura previa y con unas normas claras, aprobadas por los gobiernos, disminuiría la complejidad de la tarea. Aun así, la forma de precisar esta estructura en proyectos concretos y de cuantificar las metas de reducción de derechos, gravámenes equivalentes y restricciones, habrá de exigir un esfuerzo conside-

rable tanto por su extensión como por su minuciosidad. Sin embargo, realizar esa labor es imprescindible, y una de las virtudes que cabría atribuir a la aprobación de las recomendaciones que aquí se proponen, sería la de proporcionar una pauta precisa para cumplir esta tarea que, sin ella, sería de gran complejidad y requeriría mucho tiempo.

Por el carácter mismo de estas recomendaciones, que se presentan a la Secretaría con destino a los gobiernos de la Comisión, así como por las funciones que le fueron específicamente encomendadas, los miembros del Grupo en ningún momento han pretendido formular un acuerdo concreto.¹ La definición de términos y sus alcances, requerida en la redacción de un Acuerdo, no ha sido considerada en el presente caso. Se ha pretendido presentar las ideas fundamentales, destacar su contenido general, y prescindir de casos especiales o problemas que requieren particular interpretación. El Grupo considera que lo esencial es, por ahora, determinar este esquema general del mercado común, para que sobre esta base pueda la Secretaría entrar en una nueva etapa de sus tareas. Por su parte los gobiernos, al contar con un esquema concreto, habrán de disponer de un elemento de juicio adecuado para la consideración de las ventajas y repercusiones del mercado común en sus respectivas economías, faci-

¹ La Resolución 3 (I) del Comité de Comercio, en cuyo cumplimiento se constituyó el Grupo de Trabajo, le asignó las siguientes funciones: a) definir las características del mercado regional teniendo en cuenta el diferente grado de industrialización de los países del área; b) estudiar sus posibilidades y proyecciones; c) hacer recomendaciones sobre los principios de acuerdo y procedimiento para su implantación, dentro del mandato del Comité de Comercio contenido en la Resolución 101 (VI) (E/CN.12/410).

litándose así la evolución hacia un Acuerdo que haga realidad dicho mercado.

Es indudable que para abarcar otros aspectos relativos al establecimiento y al funcionamiento del mercado común hubiese sido necesario disponer de más tiempo del que el Grupo tuvo en esta segunda reunión. Si los gobiernos aprueban estas recomendaciones se dis-

pondrá del punto de partida indispensable para abordar esos otros aspectos.

El señor Raymond Mikesell manifestó que, aunque no concordaba en algunos puntos de detalle, estaba plenamente de acuerdo con los otros miembros del Grupo en los puntos fundamentales del informe.²

² Véase el anexo de este informe.

II. BASES PARA UN POSIBLE ACUERDO CONSTITUTIVO DEL MERCADO COMÚN LATINOAMERICANO

A. Estructura

I. Objetivos

1. El Acuerdo constitutivo del mercado común tiene por objeto contribuir a la aceleración del desarrollo económico equilibrado de América Latina, a su progresiva industrialización y a la tecnificación de su agricultura, y demás actividades primarias, con el fin de promover la elevación del nivel de vida de sus pueblos, mediante:

a) la creación de un régimen preferencial para el intercambio de productos entre sus países; y

b) el crecimiento del comercio exterior por la expansión de las exportaciones de productos industriales y el fomento de las exportaciones de productos agrícolas y de otros productos primarios, tanto dentro de América Latina como al resto del mundo.

II. Forma jurídica

2. Este Acuerdo tomará la forma jurídica de la zona de libre comercio con vistas a su gradual transformación en una unión aduanera, todo ello sin perjuicio de adaptar dichas formas a las realidades de América Latina.

III. Régimen aduanero y de liberalización

3. La reducción de los derechos aduaneros y demás gravámenes equivalentes, así como de otras restricciones, a fin de ir estableciendo en forma gradual y progresiva el mercado común para todos los productos que abarque el comercio internacional de los países latinoamericanos, se hará en dos etapas.

La primera etapa, de diez años de duración, tendrá como meta la reducción sustancial, entre los miembros del Acuerdo, de los derechos aduaneros y gravámenes de efecto equivalente, y la eliminación de otras restricciones, previa su transformación —cuando fuere el caso— en derechos aduaneros.

Las reducciones a que se refiere este número serán irreversibles, salvo lo dispuesto en los puntos II y IX de las Normas, y se cumplirán en la siguiente forma.

a) dentro del primer año de vigencia del Acuerdo se aplicará una reducción porcentual uniforme a cada uno de los derechos aduaneros y una reducción equivalente de las otras restricciones;

b) dentro de los cinco años de vigencia del Acuerdo quedarán eliminadas o transformadas en derechos

aduaneros las restricciones no arancelarias, salvo lo dispuesto en el punto IX de las Normas; y

c) dentro de los diez años de duración de la primera etapa, los derechos aduaneros y otros gravámenes de efecto equivalente continuarán reduciéndose hasta llegar a los niveles medios fijados conforme a los criterios previstos en los puntos 5 a 8.

El Comité de Política Comercial y Pagos a que se refiere el punto XI (en adelante el Comité) supervigilará el cumplimiento de lo previsto en este punto y en los convenios complementarios a que en el desarrollo del Acuerdo lleguen los países miembros, a fin de asegurar la realización gradual y progresiva de las reducciones previstas.

4. En la segunda etapa se ampliará la reducción de derechos y de otros gravámenes, y a medida que progrese esta reducción se eliminarán gradualmente las preferencias a que se refiere el punto 10, a fin de completar la organización del mercado común.

El Comité, con anterioridad al vencimiento de la primera etapa, promoverá las negociaciones tendientes a tal fin.

IV. Clasificación de productos

5. Para la aplicación de las medidas a que se refiere el punto 3, los productos se dividirán en tres categorías:

Categoría I. Bienes primarios;

Categoría II. Bienes de capital, automotores, demás bienes duraderos, artículos intermedios y otros en los cuales la demanda tienda a crecer en forma relativamente intensa o exista margen amplio para la sustitución de importaciones; y

Categoría III. Bienes manufacturados de consumo corriente con respecto a los cuales la demanda tienda a crecer en forma relativamente lenta y el margen de sustitución de importaciones se hubiere agotado o estrechado considerablemente, salvo dicho margen de sustitución de importaciones en los países de desarrollo incipiente a que se refiere el punto 7.

V. Programa de la primera etapa

6. En la primera etapa, la reducción de los derechos aduaneros y de otros gravámenes de efecto equivalente se efectuará en la siguiente forma:

a) eliminación para los productos de la categoría I, con las excepciones que sean acordadas —cuando fue-

ren indispensables y en especial respecto a productos agrícolas—, para no afectar ciertas ramas de la producción mientras no sea posible aprovechar más económicamente los factores productivos correspondientes:

b) para los productos de la categoría II, la meta será la reducción o eliminación de derechos aduaneros hasta alcanzar en esta categoría el promedio más bajo posible para estimular intensamente el intercambio regional de estos productos;

c) para los productos de la categoría III, la meta de reducción de los derechos aduaneros será más moderada que la correspondiente a los productos de la categoría II, en forma que la especialización de las industrias existentes y su adaptación a las condiciones del mercado común pueda realizarse de modo gradual y sin provocar trastornos que dificulten el empleo regular de los factores productivos correspondientes.

VI. Régimen para países de menor desarrollo relativo

7. A fin de estimular el desarrollo de los países de industrialización incipiente y facilitar su acceso a los beneficios del mercado común sobre bases de efectiva reciprocidad con los países industrialmente más avanzados, se establecerá en su favor un tratamiento diferencial.

Con este objeto, se hará una clasificación de los países de América Latina basada en el margen disponible de sustitución de importaciones que existe en ellos, y en la potencialidad de exportación que ofrezcan en cada una de las categorías de bienes mencionadas en el punto 5, a saber:

Grupo A. Países de desarrollo más avanzado en las categorías II y III.

Grupo B. Países con desarrollo relativamente avanzado en bienes manufacturados de consumo corriente (categoría III), y con producción incipiente o inexistente de bienes de capital y otros bienes de la categoría II.

Grupo C. Países de desarrollo incipiente en bienes manufacturados de consumo corriente (categoría III), y sin desarrollo en bienes de capital y otros bienes de la categoría II.

8. El tratamiento diferencial a favor de los países de incipiente desarrollo de los grupos B y C se hará efectivo:

a) determinando para ellos en el Acuerdo como metas de reducción en la primera etapa, y con relación a las categorías de productos en que su desarrollo es incipiente, niveles medios de derechos moderadamente superiores a los establecidos con carácter general para los miembros del Acuerdo;

b) por negociaciones en el seno del Comité mediante las cuales los países de un grupo dado otorguen concesiones especiales a los de desarrollo más incipiente (ya se trate de concesiones de países del grupo A a los del B o C, o de países del Grupo B a los del C) en productos de las categorías II y III. Si la concesión se otorgase a un país del grupo C, se extenderá automá-

ticamente a los otros países de ese grupo; si se otorga a un país del grupo B, se extenderá automáticamente a los países de los grupos B y C.

En reciprocidad de esas concesiones especiales, los países de desarrollo incipiente podrán acordar a su vez facilidades a favor de la importación de bienes de capital o de otros bienes de la categoría II procedentes de países del grupo A o B, o a la importación de bienes de consumo corriente procedentes de países del grupo B, ya sea mediante reducción de derechos aduaneros por debajo o dentro del nivel medio fijado para ellos, o por la elevación de esos derechos hacia el resto del mundo cuando ello fuere necesario para hacer efectiva una preferencia adecuada con respecto a determinados artículos. Las facilidades que en virtud de esta reciprocidad recibieren países de los grupos A y B, se extenderán automáticamente a todos los países miembros del Acuerdo.

VII. Amplitud del mercado y núcleos iniciales

9. El mercado común deberá abarcar a todos los países latinoamericanos o al mayor número posible de ellos. Este objetivo no obstará para que un grupo inicial de países dé comienzo al establecimiento del mercado, siempre que a) todos los países de América Latina sean invitados a la negociación inicial, y b) los que no suscribieren el Acuerdo desde un principio pueden hacerlo ulteriormente en alguna de las siguientes formas:

i) dentro de su primer año de vigencia, caso en el que regirán para los nuevos miembros iguales plazos de reducción de derechos aduaneros que los fijados para los participantes originales;

ii) después de expirado el primer año de vigencia del Acuerdo, caso en el que regirán para los nuevos miembros los plazos que restaren a los participantes originales para el cumplimiento de las metas establecidas. Sin embargo, mediante negociación, podrá convenirse que el plazo de diez años fijado en el punto 3 empiece a contarse desde la fecha de adhesión del nuevo miembro, tanto por lo que se refiere a las rebajas que deberá efectuar como a las que a su favor harán los demás miembros.

VIII. Acuerdos específicos de complementación y especialización

10. Con el objeto de promover la complementación o especialización de industrias, dos o más países miembros del Acuerdo, unidos por proximidad geográfica o coincidencia de intereses económicos, podrán, con aprobación del Comité, concertar reducciones o eliminaciones de derechos aduaneros no destinadas a extenderse automáticamente a los demás miembros. Las rebajas o eliminaciones hechas conforme a este número no se computarán en el nivel medio de derechos determinado como meta general para todos los miembros del Acuerdo.

IX. *Convenios sobre materias comerciales o económicas no comprendidas en el Acuerdo*

11. Los países miembros que lo consideren necesario podrán celebrar entre sí convenios para regular los asuntos comerciales o económicos específicos no contemplados en el Acuerdo, entre ellos los relativos a su comercio fronterizo o al aprovechamiento en común de los recursos naturales de zonas nacionales adyacentes.

Tales convenios deberán ser sometidos al Comité para su aprobación.

X. *Tratamiento de más favor*

12. En cada país miembro del Acuerdo, los productos y servicios originarios de los demás miembros, o exportados a éstos, gozarán en todo respecto de tratamiento no menos favorable al aplicarlo a cualquier país, perteneciente o no al Acuerdo.

Por lo tanto, todas las rebajas de derechos aduaneros —como también la reducción o eliminación de gravámenes y restricciones de otro tipo que en cumplimiento de las metas establecidas o de otras mayores hiciera un país en forma unilateral, bilateral o multilateral— se extenderán a los demás miembros, excepto:

a) las concesiones especiales dadas en reciprocidad

a los países de desarrollo industrial incipiente, de conformidad con el punto 8;

b) las rebajas resultantes de los arreglos de complementación y especialización de industrias a que se refiere el punto 10, y los convenios cubiertos por el punto 11;

c) las concesiones preferenciales ya existentes, a cuya eliminación sea indispensable proceder gradualmente para evitar desplazamientos bruscos en los cauces habituales del intercambio; y

d) las establecidas en los instrumentos del mercado común centroamericano.

No estarán afectadas por la aplicación de las reglas contenidas en los párrafos primero y segundo de este punto las diferencias temporales que en materia de derechos aduaneros resulten de la adhesión al Acuerdo de nuevos países, conforme al punto 9.

XI. *Comité*

13. Para administrar el Acuerdo y facilitar la consecución de sus fines, se constituirá el Comité de Política Comercial y Pagos integrado por todos los países miembros y en cuyo seno se efectuarán las negociaciones inherentes al Acuerdo.

B. *Normas*

El Grupo de Trabajo considera que la estructura que ha recomendado para la constitución del mercado común latinoamericano debe complementarse con normas adecuadas que contemplen diversos aspectos del funcionamiento de dicho mercado, para asegurar el logro efectivo de las finalidades que el mismo persigue.

A este efecto, el Grupo de Trabajo recomienda la adopción de las siguientes normas de carácter general, cuya concreción en términos detallados tendría que hacerse en oportunidad de las negociaciones necesarias para llegar al Acuerdo.

I. *Beneficios comerciales recíprocos del mercado común*

1. Es importante, para el éxito del mercado común, que todos los países miembros encuentren oportunidad de expandir sus exportaciones al tiempo que aplican medidas para reducir sus derechos, gravámenes y otras restricciones a sus importaciones. Con el fin de lograr este propósito, los países miembros que, como consecuencia de las facilidades que les fueran acordadas, aumenten sus exportaciones al mercado común sin un crecimiento proporcional de sus importaciones, deberán intensificar el ritmo de reducción de sus derechos, gravámenes y otras restricciones.

A este efecto el Comité, previa consulta con los países miembros, presentará las recomendaciones para el cumplimiento de ese objetivo.

II. *Estabilidad en el tratamiento recíproco*

2. Los países miembros no aumentarán entre sí los derechos, gravámenes y otras restricciones en vigor en cada

uno de ellos a la fecha de su adhesión al Acuerdo, ni los resultantes de las reducciones y eliminaciones que hicieren posteriormente, ya sea en cumplimiento de las metas fijadas en dicho Acuerdo o dentro del régimen de concesiones especiales a que se refiere el punto 8 de la Estructura.

Se admitirán, como excepciones de esta regla, los siguientes casos:

a) cuando un país miembro desee modificar su tarifa aduanera para absorber en la misma los efectos de las restricciones no arancelarias. Este traslado podrá hacerse sólo durante los primeros cinco años de vigencia del Acuerdo;

b) en los casos de emergencia previstos en el punto VIII de estas Normas, y

c) en los otros casos de excepción convenidos entre los países miembros en las negociaciones previas al Acuerdo.

III. *Determinación del origen de las mercancías*

3. Tan pronto como se haya constituido, el Comité deberá fijar los criterios o normas que se seguirán para determinar cuándo un producto es originario de alguno de los países miembros, a los efectos de la aplicación del tratamiento preferencial propio de la zona de libre comercio.

IV. *Equiparación de derechos aduaneros*

4. El Comité determinará periódicamente los productos respecto de los cuales resultare necesario proceder a la equiparación de sus derechos aduaneros para las impor-

taciones desde terceros países, ya sea para establecer una preferencia regional adecuada o para solucionar otros problemas resultantes de la falta de uniformidad de los derechos vigentes. Los países miembros acordarán para esos productos, por negociación en el seno del Comité y teniendo presente las recomendaciones de éste, los derechos comunes a adoptarse y la forma y plazo o gradualidad de su adopción.

V. *Coordinación de la política comercial*

5. Los países miembros procurarán, actuando a través del Comité, efectuar conjunta o —en su defecto— coordinadamente, las negociaciones comerciales con terceros países, con miras a la defensa común de sus intereses y a evitar que las concesiones que puedan otorgarse a éstos impidan mantener un margen adecuado de preferencia dentro del mercado común o que tales concesiones obstaculicen la aplicación del Acuerdo y el logro de los objetivos que éste persigue.

VI. *Programa especial de reducción de derechos aduaneros elevados*

6. El Comité deberá considerar la conveniencia de acordar reglas conducentes a asegurar la reducción entre los países de los derechos aduaneros muy elevados. A este efecto, el Comité podrá acordar una reducción porcentual periódica obligatoria de los derechos aduaneros cuya incidencia sobre el valor de los respectivos productos exceda de cierto porcentaje.

VII. *Reglas de competencia*

7. A fin de contribuir al funcionamiento regular del mercado común, deberá evitarse que las exportaciones de un país miembro, mediante prácticas de competencia desleal, perjudiquen las actividades de los otros países del Acuerdo, ya sea por la depreciación monetaria competitiva o en cualquier otra forma.

Los países miembros también deberán abstenerse de prácticas discriminatorias, a fin de que los precios de exportación para cada artículo sean los mismos, independientemente del mercado a que se destinen.

El Comité deberá juzgar cuándo un país miembro está incurriendo en prácticas discriminatorias o desleales en su intercambio con los demás y promoverá las medidas necesarias para su corrección.

VIII. *Medidas para corregir el desequilibrio del balance de pagos*

8. Los países contratantes cuyo balance de pago en su conjunto hubiera mejorado a raíz de la política de reducciones deberían intensificar el ritmo de reducción de sus derechos, gravámenes y otras restricciones. El Comité deberá hacer recomendaciones para cumplir este objetivo.

Las partes contratantes que —a consecuencia de esta política de reducciones— hubieran incurrido en déficit, o acrecentado un déficit existente, podrán

temporalmente atenuar el ritmo de reducción, previa consulta con el Comité. Sin embargo, esta atenuación no debería dispensar a los países deudores de la necesidad de tomar medidas para corregir su desequilibrio.

IX. *Medidas de emergencia (cláusulas de salvaguardia)*

9. Si la aplicación del régimen de reducciones de derechos aduaneros y otros gravámenes y restricciones previsto en el Acuerdo originara perturbaciones graves en algún sector importante de la actividad económica nacional, o motivare desocupación apreciable de mano de obra que no pudiera ser absorbida por otras actividades, el país afectado podrá suspender temporalmente, con carácter de emergencia, la aplicación de concesiones ya dadas, así como el otorgamiento de nuevas concesiones. Podrá, asimismo, poner en ejecución medidas especiales de resguardo de los correspondientes intereses nacionales.

De la suspensión se dará conocimiento oportuno al Comité, el que examinará prontamente las causas que la hubiere originado y promoverá las medidas que en el plano de la acción colectiva estime conveniente para su corrección.

Si la suspensión de concesiones se prolongase por más de un año, a solicitud de cualquiera de los países miembros se efectuarán negociaciones para restablecer la situación de reciprocidad preexistente o buscar nuevas fórmulas de equilibrio.

X. *Coordinación en materia aduanera y estadística*

10. Los países miembros adoptarán, dentro de los cinco años de vigencia del Acuerdo, una nomenclatura arancelaria uniforme, así como definiciones, procedimientos y reglamentaciones aduaneras comunes, y coordinarán sus estadísticas nacionales, teniendo en cuenta las necesidades de diversa índole que surjan de la aplicación del Acuerdo y del funcionamiento del mercado común.

El Comité fijará las normas destinadas a facilitar el cumplimiento de este punto.

XI. *Participación de las fuerzas económicas*

11. En la organización y funcionamiento del mercado común, el Comité procederá en estrecho contacto con las fuerzas representativas de la actividad económica, requiriendo su concurso en la preparación de las medidas correspondientes.

XII. *El régimen de pagos*

12. El funcionamiento y desarrollo adecuado del mercado común requerirá la organización de un régimen de pagos y créditos que facilite la liquidación multilateral de las transacciones entre los países miembros. Las normas que se adopten sobre el particular deberán contemplar la apertura de créditos suficientemente amplios para estimular un crecimiento sustancial del comercio dentro del mercado común.

III. COMENTARIOS A LAS RECOMENDACIONES

A. Comentarios a la Estructura

1. Objetivos

Confirmando las conclusiones a que llegó el Grupo de Trabajo en su primera reunión de Santiago, hace un año, en el informe se recomienda a los gobiernos la formación gradual y progresiva de una zona de preferencia latinoamericana a fin de ir constituyendo el mercado común. En esta zona todos los productos, primarios e industriales, originarios de América Latina, tendrán en el comercio entre los distintos países un tratamiento preferencial con respecto a los del resto del mundo.³

El Grupo de Trabajo considera que en la etapa presente del desarrollo económico latinoamericano este régimen preferencial es indispensable para impulsar vigorosamente la industrialización; ello, aparte de los efectos benéficos que habrá de tener sobre el nivel de los pueblos, pondrá a la industria latinoamericana en condiciones de desarrollar sus exportaciones industriales hacia el resto del mundo dando así considerable impulso a su comercio internacional.

2. Forma jurídica

El Grupo se ha inclinado por la forma jurídica de la zona de libre comercio para iniciar la formación del mercado común. Así no se precisa el establecimiento inmediato de una tarifa aduanera común de todos los países latinoamericanos frente al resto del mundo, como es el caso de la unión aduanera, aunque haya que irse acercando gradualmente a ese objetivo, para facilitar el desenvolvimiento del mercado común.⁴

En este sentido, el Grupo de Trabajo considera que América Latina deberá encontrar una solución ajustada a su propia realidad, esto es, que responda tanto a las condiciones como a las posibilidades de su desarrollo económico. En consecuencia, la elección de la fórmula de la zona de libre comercio y su evolución hacia la unión aduanera no implica en modo alguno seguir estrictamente moldes preestablecidos, sino un es-

³ Dos de los apartados del punto 2 de la Resolución 4 (I) sobre comercio de productos tradicionales del Comité de Comercio han considerado este aspecto en las siguientes recomendaciones a los gobiernos:

"...b) que la comercialización de esos productos se haga entre los países latinoamericanos a precios internacionales y en condiciones similares a las de su comercio con otros países del mundo; y que en igualdad de precios y otras condiciones se procure en lo posible la adquisición de esos rubros dentro de América Latina y en cuanto lo permita el régimen de comercio exterior de los países del área;

c) que de acuerdo con las condiciones imperantes en el mercado mundial los países deficitarios de tales productos los adquieran, en lo posible, en las fuentes habituales de abastecimiento dentro de América Latina, en la medida en que los países productores estén en situación de atender los requerimientos de sus clientes normales y, en el caso de los países que mantengan acuerdos de pago, cuando lo permitan las disponibilidades de pagos creadas en los países consumidores".

⁴ En la Norma IV se contempla la determinación periódica de los productos cuyos derechos aduaneros para las importaciones procedentes de fuera del mercado común deberán ser equiparados o uniformados en los países miembros.

fuerzo de adaptación de esos moldes a la realidad latinoamericana.

3. Los objetivos concretos y sus etapas

El objetivo final del mercado común es la eliminación de todos los derechos y restricciones entre los países latinoamericanos.

El Grupo empezó por examinar detenidamente: a) si debería procurarse llegar desde un comienzo a un *compromiso total*, entre todos los gobiernos participantes, consistente en eliminar completamente los derechos aduaneros y otras restricciones semejantes en un determinado período, o b) si resultaría más conveniente dividir en etapas el proceso del mercado común tratando de fijar *objetivos limitados*, en una primera etapa, y dejando para una negociación posterior, en una segunda etapa, lo que mejor procediera a la luz de la experiencia recogida.

En un campo en el que América Latina carece por completo de experiencia, podría resultar un verdadero salto en el vacío aceptar un compromiso total desde un comienzo. Por fortuna, no es necesario hacerlo así. Son perfectamente compatibles la aspiración última de llegar al mercado común y la posibilidad de ponerse inicialmente de acuerdo sobre objetivos limitados, pero bien concretos y definidos, cuya gradual realización ha de aleccionar a los gobiernos sobre la mejor forma de lograr el cumplimiento de la aspiración propuesta en un plazo más o menos breve.

En este orden de ideas se concibe —y así se recomienda en este informe— un acuerdo mediante el cual los gobiernos participantes se comprometerían a eliminar o a transformar todas sus restricciones en derechos arancelarios y a reducir la cuantía de estos derechos de manera que, transcurrido un período de diez años, el nivel medio de protección aduanera no sobrepase un determinado límite. Conseguido este objetivo, los gobiernos, aprovechando la experiencia adquirida, entrarían en una nueva negociación general para acordar en qué forma y medida y en cuánto tiempo, podrían continuar la reducción de derechos en una segunda etapa.

Una fórmula de esta naturaleza tiene, ante todo, la ventaja de combinar una actitud prudente con la firme decisión de reducir los niveles actuales de protección entre los países latinoamericanos. Aunque se trata de un compromiso parcial, se fijan en él objetivos concretos que encauzan la evolución hacia el mercado común. La idea correría el riesgo de malograrse al ser llevada a la práctica si se formulara simplemente una declaración de intenciones, y no hubiera acuerdo alguno sobre una reducción sustancial de los niveles arancelarios actuales. Un compromiso así es —a juicio del Grupo— lo mínimo que se requiere para iniciar la formación del mercado común.

Se acaba de hacer referencia a la idea de reducir los gravámenes a la importación a un cierto nivel medio, tras un período constituido por un determinado número de años.⁵ Este procedimiento tiene dos ventajas esenciales: a) permitir una gran *flexibilidad* a los gobiernos en la aplicación de las reducciones, y b) facilitar la negociación de *acceso de nuevos países*.

En cuanto a la flexibilidad, el promedio permite que cada gobierno inicie y prosiga la reducción de derechos y restricciones en la forma que más conviniere a sus intereses, siempre que ello conduzca finalmente al nivel medio o promedio que se hubiere pactado. Dentro de la flexibilidad del procedimiento del promedio, cada gobierno quedaría en libertad de acción para ir introduciendo unilateralmente las rebajas conducentes al cumplimiento del compromiso adquirido, o para negociar bilateral o multilateralmente estas rebajas con otros países contratantes. Pero es importante subrayar de nuevo que estas rebajas no se harían al azar sino con un propósito definido: el de no sobrepasar, al cabo de la primera etapa, el nivel medio de gravámenes a la importación que se hubiera pactado.

Un ejemplo permitirá comprender mejor esta idea: supóngase que, en una determinada categoría de bienes, el promedio actual de derechos aduaneros en un país dado es de 40 por ciento y los gobiernos acuerdan reducir el promedio correspondiente a 10 por ciento al final del período de 10 años. Ello no significa de ninguna manera que para todos los productos de esa categoría los derechos aduaneros habrán de reducirse a 10 por ciento; por el contrario, el gobierno del país de que se trata podrá reducir los derechos en la forma que considere más conveniente. Así se concibe, por ejemplo, que para una tercera parte de las importaciones de esta categoría pudieran eliminarse totalmente los derechos; para otra tercera parte se redujera el promedio a 5 por ciento y que ello permitiría, para la tercera parte restante, mantener un promedio del 25 por ciento;⁶ dentro de este último promedio cabrían derechos más elevados de 25 por ciento en compensación de otros relativamente bajos. La fórmula es, pues, de gran flexibilidad y permite a los gobiernos tomar las medidas que aconsejen las circunstancias sin separarse del compromiso de reducir el nivel medio a la cifra pactada.

Para que la flexibilidad sea mayor, en vez de estipular en el Acuerdo la forma de realizar periódicamente estas rebajas en el promedio, se dejaría ello a la determinación posterior de los gobiernos en el seno de un Comité de representantes cuya creación también recomienda el Grupo de Trabajo. De esta manera, si la reducción gradual de gravámenes a las importaciones entre países miembros no se estuviera llevando a un ritmo adecuado para los objetivos del Acuerdo, se po-

⁵ Debe destacarse que lo que se establece según el procedimiento del promedio no es un compromiso de reducir en un porcentaje dado el nivel inicial de gravámenes, sino el de llevar esos gravámenes, al cabo de un determinado número de años, al nivel medio acordado.

⁶ Esto ocurrirá si la importación y por lo tanto la ponderación en el promedio, es igual para cada una de las tres partes en que en este ejemplo se han dividido productos de esa categoría.

dría convenir la adopción de medidas para impulsar esa reducción e inclusive adoptar metas intermedias.

En cuanto a la accesibilidad de nuevos países, el procedimiento del promedio presenta también grandes ventajas. En efecto, si se hubiese constituido un grupo inicial de países para comenzar la realización del mercado común, bastaría con que cualquier país que quisiera incorporarse posteriormente aceptase los promedios convenidos por los otros para que su incorporación pudiera cumplirse.

Si no se siguiera este procedimiento, la incorporación de un nuevo país daría lugar a difíciles y engorrosas negociaciones que serían tanto más dilatadas cuanto mayor fuera el número de países contratantes. Además, sería difícil establecer la equivalencia de concesiones entre los países ya existentes y el nuevo que quisiera incorporarse.

Todo eso se evita con el procedimiento del promedio. Bastará que el nuevo adherente se comprometa a rebajar el promedio de derechos aduaneros en la forma pactada por los demás participantes en el Acuerdo para que su incorporación pueda realizarse.

El Grupo de Trabajo no ha considerado oportuno referirse concretamente al monto de la reducción aconsejable de los derechos. Considera por el momento suficiente establecer el procedimiento para hacerlo y las etapas en que debería cumplirse el propósito. Si los gobiernos tomaran una decisión en la próxima reunión de Panamá con respecto al procedimiento que se recomienda en este informe, podría abordarse el problema de la *cuantificación* de las metas de reducción de gravámenes a la importación. Aprobada por los gobiernos la recomendación pertinente, la Secretaría, con los expertos que se creyera conveniente designar, llevaría a cabo una cuidadosa investigación para someter a la consideración de los gobiernos las alternativas que se estimaren más adecuadas.

Además de recomendar el procedimiento del promedio, como forma de reducir los derechos aduaneros y gravámenes equivalentes en el término de 10 años, el Grupo de Trabajo recomienda que se inicie inmediatamente este proceso, dentro del primer año de vigencia del Acuerdo, mediante una reducción inicial (no en forma de promedio) de todos y cada uno de los derechos aduaneros y restricciones que podría ser, por ejemplo, del orden de 5 a 10 por ciento, para iniciar de una vez el régimen preferencial y dar un primer impulso que acaso fuera decisivo al comercio interlatinoamericano. Estas rebajas, desde luego, se computarían después dentro de las reducciones hacia el promedio a que se ha venido haciendo referencia.

Asimismo, el Grupo recomienda a los gobiernos que, dentro de los primeros 5 años de vigencia del acuerdo, se eliminen cuantas restricciones de orden cambiario, cuantitativo, financiero, etc., dificulten el comercio interlatinoamericano. Como en varios países estas restricciones se deben a que la tarifa aduanera ha perdido eficacia en la práctica, en parte como consecuencia de la inflación, se recomienda dejar a decisión de los gobiernos transformar, no en derechos

aduaneros estas restricciones antes de su eliminación y en la medida en que cada gobierno lo crea conveniente.⁷ Desde luego, los derechos aduaneros así aumentados quedarían sujetos a los niveles pactados y al ritmo o procedimiento de reducción que se acordare para llegar gradualmente a dichos niveles.

El Grupo recomienda que, en principio, la reducción de derechos aduaneros y otros gravámenes equivalentes (así como el de otras restricciones) sea irreversible, a fin de asegurar la estabilidad del tratamiento recíproco, salvo excepciones que se comentan en el lugar pertinente.⁸

4 y 5. Clasificación de productos y programa para la primera etapa

El Grupo ha considerado conveniente recomendar a los gobiernos que en el Acuerdo inicial del mercado común se dividan los productos en tres categorías, atendiendo a su naturaleza así como al grado de desarrollo de las respectivas industrias en los distintos países latinoamericanos. Estos tres grupos son los siguientes:

Categoría I. Bienes primarios;

Categoría II. Bienes de capital, automotores, demás bienes duraderos, artículos intermedios y otros en los cuales la demanda tienda a crecer en forma relativamente intensa o exista margen amplio para la sustitución de importaciones; y

Categoría III. Bienes manufacturados de consumo corriente con respecto a los cuales la demanda tienda a crecer en forma relativamente lenta y el margen de sustitución de importaciones se hubiere agotado o estrechado considerablemente.

La posición de estos tres grupos es muy diferente desde el punto de vista de las posibilidades de reducción de derechos y eliminación de las restricciones que se recomiendan para una primera etapa de diez años. Así, en los bienes primarios, que son en su mayoría productos tradicionales en el comercio interlatinoamericano, existe, a juicio del Grupo, el máximo de posibilidades inmediatas. Hay un buen número de ellos, especialmente en los productos minerales y otras materias primas, en el que podría lograrse en un plazo relativamente breve la eliminación de aranceles y otras restricciones.

En materia agrícola, sin embargo, se presentan casos importantes en los que el Grupo aconseja proceder con prudencia en virtud de dos consideraciones que señaló en su informe anterior al comentar la Base II.⁹ En efecto, en algunos de esos productos la progresiva tecnificación de la agricultura sería paso previo para su plena incorporación al mercado común, a fin de establecer condiciones satisfactorias de compe-

tencia interlatinoamericana. Por lo que toca a otros artículos, es posible que el incremento futuro de su consumo vaya reduciendo en algunos casos los saldos exportables de países productores de América Latina y ello haga indispensable el mantenimiento o aumento de la producción de otros países latinoamericanos aunque su costo sea superior a los precios internacionales, con la consiguiente necesidad de protección frente al resto del mundo.¹⁰

Desde otro punto de vista, el rápido crecimiento de la población latinoamericana y la necesidad ineludible de mejorar su dieta alimenticia, imponen —cada vez con mayor fuerza— la mejor utilización de la tierra disponible mediante el avance progresivo de la tecnificación. El mercado común facilitará considerablemente esta evolución productiva al permitir que países que, por condiciones ecológicas poco propicias, consiguen producir algunos alimentos (o materias primas) sólo a costos relativamente elevados, puedan obtenerlos en términos más favorables de otros países latinoamericanos y dedicar sus tierras a otras formas de producción.

La falta de un mercado común, y especialmente la de arreglos satisfactorios de pagos entre los países latinoamericanos, así como la deficiencia de transportes, han sido uno de los factores que han impedido esta mejor utilización de la capacidad productiva de la tierra. Transformar esta situación requerirá una cuidadosa combinación de las medidas de política comercial con programas adecuados de desarrollo agrícola.

De lo anterior se deriva la conveniencia de prestar especial atención a los productos agrícolas actualmente sujetos a derechos o restricciones y la de proceder con respecto a ellos en forma de negociaciones por productos, dado su escaso número y los problemas especiales que presentan.

Las otras dos categorías se refieren a productos industriales. La categoría II comprende productos de industrias que podrían calificarse de dinámicas, dado el intenso desarrollo de ellas que cabe esperar en los países industrialmente más avanzados de América Latina en los próximos decenios, sin excluir desde luego la posibilidad de que también se implanten y prosperen en los países hasta ahora menos desarrollados.

Las industrias dinámicas son principalmente las productoras de bienes de capital, de productos intermedios o semielaborados y de algunos bienes de consumo duradero (en especial productos de las industrias mecánicas). Se caracterizan por tener un alto grado de densidad de capital, por contar con un mercado en expansión sustancial —tanto por el crecimiento de la demanda como por las amplias posibilidades de sustitución de importaciones que hay en tales bienes— y por ser industrias nuevas o no existir aún en América

⁷ Véase el punto a) de la Norma II.

⁸ En la Norma II se establece de manera precisa el compromiso de no aumentar para el intercambio entre los países miembros, los derechos, gravámenes y restricciones referidos, originales o ya reducidos, aunque indica algunas excepciones que deberían hacerse a esa regla a juicio del Grupo.

⁹ Véase E/CN.12/C.1/WG.2/6, p. 10.

¹⁰ Con posterioridad a esta última observación del Grupo de Trabajo, en estudios recientes de la Secretaría se ha podido comprobar que éste es precisamente el caso de productos de tanta significación como el trigo, en el que es poco probable que el déficit actual de abastecimiento del conjunto de América Latina pueda reducirse en los próximos veinte años. No sería pues juicioso dismantelar el régimen actual de protección sin establecer otras medidas de estímulo de la producción nacional de éste y otros alimentos.

Latina. En consecuencia, tienen perspectivas de un rápido crecimiento y ofrecen posibilidades amplias e inmediatas de complementación, especialización y reestructuración sin los serios problemas de reajuste que el mercado regional significaría para otras industrias ya establecidas y consolidadas o limitadas a un crecimiento vegetativo; es decir, es en esas industrias dinámicas en las que sería posible alcanzar los beneficios más sustanciales con un mínimo de trastornos y reacciones adversas.

Este hecho es de importancia decisiva para el mercado común. No se trata de que un país —en un concepto estático— acreciente su producción a expensas de la de otros: hay lugar para todos si se crean condiciones básicas adecuadas para especializar la producción, hecho que habrá de ser tanto más fácil cuanto más rápidamente se acreciente la demanda y la producción en el proceso dinámico del mercado común.

Las industrias dinámicas se encuentran, pues, en circunstancias que parecerían ser muy propicias a una política relativamente rápida de reducción de aranceles y restricciones, con el tratamiento diferencial que se prevé para los países que en estas industrias son de incipiente desarrollo.

Es diferente el caso de gran parte de las industrias de bienes de consumo corriente a que se refiere la categoría III. En los países más desarrollados, estas industrias están ya plenamente establecidas; la sustitución de importaciones se ha cumplido de tiempo atrás en buena parte de ellos y el crecimiento de la producción tenderá a ser más lento que en las industrias dinámicas siguiendo paulatinamente el crecimiento de la población. Pero es claro que si se constituye el mercado común y se abren posibilidades de exportación, algunas de esas industrias podrán tener un fuerte impulso en su desenvolvimiento.

En cuanto a los países menos desarrollados, aunque exista en ellos campo de expansión para estas industrias por no haberse agotado todavía el margen de sustitución de importaciones —que por el contrario es muy amplio en algunos—, la competencia de los más desarrollados podría aparejarles consecuencias inmediatas desfavorables para ciertas ramas de la industria, de no proceder con prudencia.

Las consideraciones que acaban de formularse han llevado al Grupo de Trabajo a recomendar metas diferentes para estos dos grupos de productos industriales que acaban de verse. Mientras para la categoría II, referente a bienes de capital y otros bienes de las industrias dinámicas, se recomienda como meta un promedio bajo de derechos que estimule en la mayor medida posible el intercambio latinoamericano de estos productos, para la categoría III, formada por bienes manufacturados de consumo corriente, se recomienda un promedio más alto, a fin de no forzar durante la primera etapa de diez años una reducción de derechos que presumiblemente podría acarrear trastorno a las industrias existentes. La reducción deberá graduarse en forma que facilite la evolución gradual de esas industrias hacia formas de especialización y mayor productividad que les permitan des-

arrollarse en un amplio régimen de competencia interlatinoamericana.

Por otra parte, fijar como meta para esta categoría de productos un promedio de derechos más elevados no será obstáculo para que aquellos países en los cuales determinados bienes de consumo corriente tengan características dinámicas obtengan de los otros —con respecto a esos productos y como parte del programa general de reducciones— rebajas arancelarias considerables y aun superiores a las concedidas a productos de la categoría II.

6. Régimen para países de menor desarrollo

Teniendo presente la preocupación que predominó en la primera reunión del Grupo de Trabajo, en el sentido de procurar llegar a fórmulas de mercado común que, lejos de dificultar el crecimiento industrial de los países menos desarrollados de América Latina, dieran a éstos un vigoroso estímulo de industrialización, en la presente reunión se ha llegado a conclusiones definitivas sobre este aspecto tan importante. En consecuencia, el Grupo considera convenientemente que el Acuerdo consagre una clasificación de países según el grado de desarrollo que hayan alcanzado en ellos las industrias de las categorías II y III, en la siguiente forma:

El grupo A se refiere a los países que podrían llamarse económicamente más avanzados de América Latina. En ellos, las industrias de consumo corriente —categoría III— se encuentran en pleno desarrollo, al mismo tiempo que las industrias de bienes de capital y otros bienes —categoría II— están avanzando ya resueltamente en virtud de las exigencias del proceso de desarrollo económico. El grupo B comprende los países en que las industrias de bienes manufacturados de consumo corriente se han desenvuelto también en forma parecida a la del grupo anterior, aunque contando todavía con mayor margen de sustitución de importaciones, pero, en cambio, en los cuales, las industrias de bienes de capital y otros de la categoría II, o no existen o son aún incipientes. El grupo C comprende países en donde las industrias de bienes de consumo corriente son aún incipientes y existe un amplio margen de sustitución de importaciones, y se carece de industrias de bienes de capital, salvo algunas excepciones referidas por lo común a productos intermedios.

El Grupo de Trabajo considera conveniente ofrecer tratamiento diferencial en favor de los países de los grupos B y C. Con este objeto propone que en el Acuerdo del mercado común, para esos dos grupos de países, y como meta a lograr en la primera etapa, se establezca un nivel medio de derechos moderadamente más elevado para las categorías de productos que se encuentren en un estado de desarrollo incipiente. Así, por ejemplo, si se estableciera como meta general para los bienes de capital y otros de la categoría II, llegar en diez años a derechos aduaneros que no representen un promedio más alto del 10 por ciento del valor de las importaciones, se acordaría en esa categoría de productos, para los países de los grupos B y C, un nivel promedio de dere-

chos de, por ejemplo, el 15 por ciento. Lo mismo podría hacerse en materia de bienes de consumo, categoría III, con respecto a la cual se establecería, para los países del grupo C, un nivel promedio superior al general fijado para los países de los grupos A y B.¹¹

El Grupo de Trabajo atribuye considerable importancia a este tratamiento diferencial, pues si se consideraran todos los países como iguales desde el punto de vista del desarrollo económico, se consagraría en el Acuerdo del mercado común una manifiesta desigualdad de tratamiento. En realidad, para que el tratamiento sea en el fondo igual se requiere reconocer la desigualdad de los países. Pero no es ésta la única manera en que ha procurado el Grupo concretar un tratamiento favorable para los países menos desarrollados; también recomienda a los gobiernos la conveniencia de realizar concesiones especiales en favor de esos grupos de países. Ello requiere una explicación.

Al establecer como meta un nivel más alto de derechos aduaneros para los países menos desarrollados, el Grupo de Trabajo, sin pretender alentar en ellos formas antieconómicas de industrialización, desea reconocer el hecho de que, por su inferior productividad y por sus menores recursos totales —en comparación con los países más avanzados—, requieren temporalmente de un mayor grado de protección. Sin embargo, habrá que dar a esos países fuertes incentivos adicionales para que, conjuntamente con ese mayor grado de protección media, puedan industrializarse vigorosamente con vistas al mercado común. Esto es lo que se trata de conseguir mediante las concesiones especiales. Un ejemplo permitirá comprender mejor su alcance y sus propósitos. Supóngase que un país de incipiente desarrollo del grupo C acuerde por negociación —dentro del Comité— con uno o más países avanzados del grupo A, eliminar derechos de aduanas para ciertos bienes de capital en que estos últimos están interesados, ya sea dentro del promedio que le corresponde, o estableciendo un promedio más bajo si así lo juzgara conveniente ese país. A cambio de las facilidades que acordara, el país del grupo C recibiría concesiones especiales de los países más avanzados, como la eliminación de derechos para permitir la entrada en su territorio de ciertos productos que el país del grupo C estaría en condiciones de producir económicamente y exportar al mercado de los países del grupo A. A fin de hacer efectiva esta concesión recibida por el país del grupo C, la misma se extendería automáticamente sólo a los demás países de desarrollo incipiente de ese grupo C, pero no a los de los grupos A y B. En esta forma, los países del grupo C podrían disponer del amplio y creciente mercado del país del grupo A para estimular su industrialización y sus exportaciones industriales.

Por su parte, los países del grupo B que han avan-

¹¹ Uno de los miembros del Grupo de Trabajo recomendó especialmente a la Secretaría que en su informe a los gobiernos considere el caso de países que tienen un alto nivel de costos internos. A su juicio, sería conveniente, para facilitar la incorporación de esos países al Acuerdo del mercado común, que pudieran tener el promedio correspondiente a los países de la categoría C, aun cuando en ellos hubiera industrias de consumo bien desarrolladas.

zado mucho en sus industrias de consumo, podrían asimismo entrar en negociaciones especiales con los países de desarrollo incipiente en estos bienes —grupo C— para efectuar concesiones recíprocas análogas.

Todo esto significa que dentro del sistema preferencial latinoamericano habría un régimen de preferencias especiales para los países relativamente pequeños, a fin de crear condiciones propicias para la inversión de capitales nacionales o extranjeros y aprovechar sus aptitudes en su progresiva y racional industrialización, no solamente para sus propios mercados nacionales sino también para el mercado común. Pero cabe destacar que estas preferencias serán exclusivamente para ellos y que cualquier facilidad que en reciprocidad de esas concesiones obtuviera un país industrialmente avanzado —grupo A— o medianamente avanzado —grupo B—, se extendería automáticamente a todos los países miembros en virtud de la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida.

7. Amplitud del mercado y núcleos iniciales

El Grupo de Trabajo se ha pronunciado ya en su primer informe en favor de que el mercado común abarque el mayor número de países. Esto no significa necesariamente que el mercado común no pueda comenzar con un núcleo inicial de países que tengan en su realización un interés más activo. Pero para responder desde el principio a la aspiración señalada, el Grupo de Trabajo considera de fundamental importancia sugerir a los gobiernos dos proposiciones. Primera, que a la constitución inicial del Acuerdo sean invitados todos los países latinoamericanos; y segunda, que los países que por alguna razón no decidan participar inicialmente puedan hacerlo en cualquier momento sin entrar en complicadas negociaciones. Ya se ha mencionado este aspecto al referirse a las ventajas que tiene el procedimiento del promedio desde el punto de vista de la accesibilidad de nuevos países.

Hay posibles coincidencias de intereses que facilitan la formación de una órbita amplia de países. Así, el hecho de que el intercambio de siete países del área sur abarque cerca del 90 por ciento del comercio total entre los países latinoamericanos (excluyendo el petróleo), hace pensar con frecuencia que podrían constituir el núcleo inicial del mercado común. Pero hay otros países geográficamente distanciados de aquéllos que, por razón de coincidencia de intereses, podrían inclinarse a participar en ese núcleo. Esa zona de coincidencia podría muy bien residir en el campo de las industrias dinámicas. Aparte de otros, ese común denominador constituiría una fuerza muy poderosa de ampliación presente o futura del núcleo inicial del mercado común, y a juicio del Grupo de Trabajo habría que hacer todo lo posible para no debilitar esa fuerza constructiva.

Pero nada de eso puede encararse desde un punto de vista estático. El mercado común no obedece a un designio de cristalizar el intercambio existente; se propone, por el contrario, crear un nueva composición del cambio acorde con las profundas transformaciones es-

tructurales que en los próximos decenios deberá experimentar la economía latinoamericana, si es que ha de crecer vigorosamente. Y la distancia geográfica en una América Latina que se industrializa con rapidez ya no puede tener la misma significación que tenía cuando sus países estaban dedicados, casi exclusivamente, a la producción primaria para los grandes centros industriales. Todo ello tiende a fortalecer la idea de una constelación lo más amplia posible.

El Grupo de Trabajo considera que la constitución de otro tipo de constelaciones de países mediante arreglos exclusivos, podría obstaculizar la formación del mercado común latinoamericano. Por otra parte, es claro que la proximidad geográfica va a crear dentro del mercado común zonas de intercambio muy estrecho entre los grupos correspondientes de países, pero eso tiene que ser el resultado espontáneo de los mismos hechos y no de una política que excluya a otros países latinoamericanos por el solo hecho de su lejanía; lejanía por lo demás, que se superará en muchos casos a medida que mejoren los transportes.

8. Acuerdos específicos de complementación y especialización

Las consideraciones señaladas no obstan para que países íntimamente ligados por esa proximidad geográfica o por coincidencia de intereses formen entre ellos arreglos de complementación y especialización para aumentar la productividad y reducir los costos de ciertas industrias. Estos arreglos de especialización o complementación no podrían realizarse fácilmente, como sería deseable, si las eliminaciones o reducciones de derechos de aduana que se concertaran entre los países interesados se extendieran inmediatamente a otros países en virtud de la cláusula de la nación más favorecida. De ahí la necesidad de no aplicar dicha cláusula en estos casos. Por supuesto, ello tendría que hacerse con carácter temporal hasta tanto se pudieran consolidar, a través de su especialización o complementación, las industrias. Además, el Grupo de Trabajo considera indispensable que los derechos aduaneros eliminados o rebajados en esta forma no se computen dentro de los niveles medios pactados en el Acuerdo, con lo cual significa que tales rebajas o eliminaciones *serían adicionales* a las acordadas con carácter general y no afectarían para nada la obligación de cumplir los compromisos contraídos en el Acuerdo.

9. Otros convenios especiales

Aparte de los convenios especiales que acaban de mencionarse, el Grupo de Trabajo considera conveniente

que el Acuerdo pueda permitir otros convenios especiales entre países, tendientes a estimular el comercio fronterizo o al desarrollo de zonas o cuencas que interesen a dos o más de ellos. Con tal objeto recomienda que tales convenios puedan hacerse, si bien sujetos a la aprobación del Comité.

10. Tratamiento de más favor

Los miembros del Grupo de Trabajo están persuadidos de que el buen funcionamiento del mercado regional depende del otorgamiento de igualdad de oportunidades a todos los países participantes, salvo el tratamiento diferencial que se acuerde a los países de desarrollo industrial incipiente por las razones ya expresadas, así como el que corresponda a los acuerdos de especialización y complementación u otros de carácter temporal. Además, el Grupo reanunció explícitamente la excepción en favor de las preferencias y demás concesiones derivadas de la integración económica centroamericana, lo cual equivale a considerar a los países centroamericanos como una unidad económica.

11. Comité de Política Comercial y Pagos

El Acuerdo del mercado común deberá sentar las bases de una política gradual y progresiva de integración económica latinoamericana dentro de ese mercado. Pero además se requiere que esa política se desarrolle con persistencia de propósitos y una continua adaptación a las circunstancias cambiantes de la realidad. Con este fin, el Grupo considera conveniente la creación de un Comité intergubernamental, integrado por altos representantes de los países contratantes. Este Comité tendría a su cargo la consideración de los problemas de política comercial, los de pagos, y la administración del Acuerdo. Por otra parte, se ha mencionado en el curso de este informe la necesidad de que los países realicen negociaciones sobre aspectos especiales contemplados en dicho Acuerdo; sería conveniente que esas negociaciones se llevaran a cabo en el seno del Comité, aunque se tratara de grupos parciales de países, para asegurar la correlación de los intereses comunes. En este informe no se ha entrado en detalle de las funciones del Comité, dada la índole de este Grupo de Trabajo; sería conveniente que, cuando se llegara a preparar el proyecto de Acuerdo, hiciera la Secretaría expresa mención de ellas y estableciera con claridad los casos que podrían resolverse por simple mayoría, y aquellos otros en que se considerase necesaria la unanimidad de los países miembros.

B. Comentarios a las Normas

Dado su carácter de complementarias o ampliatorias de los principios recomendados en la Estructura, el significado y finalidad de la mayoría de las Normas pro-

puestas es evidente. Sin embargo, se ha considerado oportuno comentar algunas que han sido objeto de especial atención por parte del Grupo.

I. Beneficios comerciales recíprocos del mercado común

El Grupo ha considerado la posibilidad de que el establecimiento progresivo del mercado común mediante la reducción o eliminación gradual de derechos aduaneros y otros gravámenes y restricciones pudieran significar para algunos países miembros beneficios sustancialmente mayores que para otros. Estos mayores beneficios se traducirían probablemente en una tendencia persistente, por parte de quienes obtuviesen mayor provecho, a exportar más dentro del mercado común que lo que importasen desde él. En opinión del Grupo, los países que se encontraran en esa situación deberían aumentar el ritmo de reducción de sus derechos y otros gravámenes y restricciones, para estimular sus importaciones y ofrecer así a los demás mayores oportunidades de una participación adecuada en los beneficios comerciales recíprocos del mercado común.

II. Coordinación de la política comercial

Además de la recomendación relativa a la necesidad de que los países miembros efectúen coordinadamente sus negociaciones comerciales con terceros países, el Grupo de Trabajo acordó recomendar a los países latinoamericanos que procuren desde ahora iniciar las negociaciones tendientes a obtener el reconocimiento de la preferencia regional, mediante la inclusión de la cláusula de excepción latinoamericana en los acuerdos que tengan vigentes o celebren con terceros países; y que también tengan presente el logro de ese objetivo en las negociaciones que deban realizar con los miembros del Mercado Común Europeo o con otros países dentro del GATT.

Asimismo, el Grupo de Trabajo recomendó la renegociación de los convenios comerciales con terceros países que puedan obstaculizar la participación del respectivo país latinoamericano en el mercado común.

III. Programa especial de reducción de derechos aduaneros elevados

Los derechos aduaneros que, por ser muy elevados, limitan e incluso impiden totalmente la importación de los productos a que afectan, tendrán en la determinación del nivel medio ponderado de derechos una incidencia o peso muy reducido, e inclusive nulo al hacerse dicha ponderación precisamente sobre la base de las importaciones de cada producto; sería así posible que un país miembro lograra, al final de la primera etapa contemplada para el Acuerdo, los promedios de derechos establecidos como meta y aun otros muchos menores, aunque mantuviera derechos elevados sobre un número grande de productos. Más aún: puede concebirse que el nivel medio de derechos obtenido por un país (calculado en la forma señalada) aumente al disminuir éste los derechos para algunos productos, si con ello aumentan apreciablemente las importaciones de los mismos.

Por ello el Grupo de Trabajo señala la conveniencia de que el Comité fije reglas conducentes a asegurar o estimular la reducción efectiva de los derechos muy elevados, estableciendo por ejemplo una reducción porcentual periódica obligatoria para los derechos aduaneros cuya incidencia sobre el valor de los respectivos productos exceda de un cierto porcentaje.

IV. Medidas para corregir el desequilibrio del balance de pagos

El éxito de las medidas de reducción de derechos, gravámenes y restricciones dependerá en alto grado de la actitud de los países contratantes para lograr y mantener el equilibrio de sus balances de pago. Es posible que a raíz de esta política un país contratante mejorara la situación de su balance. En tal caso convendría que el Comité le aconsejara tomar medidas adicionales de liberalización a fin de que al aumentar gracias a ellos sus importaciones pudiera facilitar la evolución de los países deudores.

Del mismo modo, los países que se encontraran en el caso opuesto podrían, previa consulta al Comité, tomar medidas para atenuar el ritmo de su liberalización si esto fuera indispensable.

V. Cláusulas de escape o de salvaguardia

De igual manera, el Grupo ha considerado la posibilidad de que las concesiones hechas por un país miembro dentro del mercado común le hayan originado perturbaciones graves en alguna industria importante o motivado desocupación apreciable de mano de obra que no pueda ser absorbida por otras actividades; recomienda por ello que el Acuerdo contenga cláusulas de salvaguardia o escape que permitan a los países en situaciones de ese tipo suspender temporalmente las concesiones otorgadas o el otorgamiento de nuevas rebajas, sin perjuicio de otras medidas que puedan o deban tomar para corregir su desequilibrio, particularmente si es de tipo estructural.

VI. Régimen de pagos

El Grupo ha visto también con satisfacción los empeños de la Secretaría para llegar a formular un proyecto de arreglos de pagos entre los países latinoamericanos y espera que en una próxima reunión de Bancos Centrales pueda llegarse a fórmulas definitivas, dada la estrecha interdependencia que existe entre un buen arreglo de pagos y el funcionamiento del mercado común. Sin ánimo de interferir en las deliberaciones de los Bancos Centrales, el Grupo de Trabajo se ha permitido subrayar la conveniencia de que en dichos proyectos se considere la posibilidad de otorgar amplios créditos, a través de un adecuado arreglo de pago, para facilitar el comercio entre los países latinoamericanos y evitar que por deficiencias de pago lleguen a tomarse medidas de carácter restrictivo.

VII. *El organismo financiero interlatinoamericano y el mercado común*

El Grupo de Trabajo ha tomado nota con satisfacción de las declaraciones del observador enviado por el Consejo Interamericano Económico y Social, en el sentido de que en las reuniones que están llevándose a cabo en Washington, tendientes al establecimiento de un organismo financiero latinoamericano, se está prestando es-

pecial interés a los créditos e inversiones destinadas al establecimiento de industrias para el mercado común. El Grupo considera pertinente también anotar en esta oportunidad la conveniencia de que se cuente con un sistema de créditos a corto y mediano plazo, para estimular las exportaciones de las industrias de los países latinoamericanos por lo que vería con agrado el estudio de este aspecto del problema.

Anexo

Con posterioridad a la publicación de este informe el señor Raymond Mikesell hizo llegar a la Secretaría Ejecutiva una comunicación en la que puntualiza las observaciones a que se refiere el párrafo final de la introducción.¹² Dichas observaciones son:

1. El acuerdo estableciendo el mercado común latinoamericano debiera estipular una fecha o período específicos para la completa liberalización del intercambio dentro del área de tal mercado. De no ocurrir así, el punto 1 a) de la Estructura, relativo a la creación de un régimen preferencial para el intercambio de productos entre los países latinoamericanos, podría muy bien interpretarse en este sentido: que el objetivo principal y final buscado a través del acuerdo de mercado común sería el de establecer sólo un área preferencial y no una verdadera zona de libre comercio o una unión aduanera. Tal impresión se vería fortalecida por la afirmación hecha en los comentarios a la Estructura, cuando se dice que la fórmula jurídica del acuerdo no debe necesariamente ajustarse de modo estricto a moldes pre-establecidos.

¹² Véase p. 36.

2. Al parecer, el punto VIII de la Estructura deja la puerta abierta a negociaciones bilaterales de carácter discriminatorio. Es atendible contemplar disposiciones cuyo objeto sea acelerar para ciertos productos el establecimiento del mercado común siempre que los arreglos respectivos se conformen a normas razonables y estén abiertos a todos los países que deseen participar de ellos. También podría aceptarse la realización de arreglos especiales para liberalizar el comercio fronterizo entre zonas nacionales adyacentes. Pero lo dispuesto por la Estructura en su forma actual es demasiado amplio y su única salvaguardia consiste en que el acuerdo pertinente necesita la aprobación del Comité. Como tal salvaguardia no parece suficiente, el Grupo de Trabajo tendría también que recomendar los criterios que el Comité debería aplicar en el caso de acuerdos especiales de esta naturaleza.

3. Finalmente, considera el señor Mikesell que, tal como expresó varias veces en el curso de la reunión del Grupo de Trabajo, las excepciones al principio del tratamiento de más favor contenidas en el punto X de la Estructura debieran tener un límite de tiempo o un alcance definidos.

II

TRATADO QUE ESTABLECE UNA ZONA DE LIBRE COMERCIO E INSTITUYE LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE LIBRE COMERCIO *

(Montevideo, 18 de febrero de 1960)

Los Gobiernos representados en la Conferencia Inter-gubernamental para el Establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre Países de América Latina,

Persuadidos de que la ampliación de las actuales dimensiones de los mercados nacionales, a través de la eliminación gradual de las barreras al comercio intra-regional, constituye condición fundamental para que los países de América Latina puedan acelerar su proceso de desarrollo económico, en forma de asegurar un mejor nivel de vida para sus pueblos;

Conscientes de que el desarrollo económico debe ser alcanzado mediante el máximo aprovechamiento de los factores de producción disponibles y de la mayor coordinación de los planes de desarrollo de los diferentes sectores de la producción, dentro de normas que contemplen debidamente los intereses de todos y cada uno y que compensen convenientemente, a través de medidas adecuadas, la situación especial de los países de menor desarrollo económico relativo;

Convencidos de que el fortalecimiento de las economías nacionales contribuirá al incremento del comercio de los países latinoamericanos entre sí y con el resto del mundo;

Seguros de que mediante adecuadas fórmulas podrán crearse condiciones propicias para que las actividades productivas existentes se adapten gradualmente

y sin perturbaciones a nuevas modalidades de comercio recíproco, originando otros estímulos para su mejoramiento y expansión;

Ciertos de que toda acción destinada a la consecución de tales propósitos debe tomar en cuenta los compromisos derivados de los instrumentos internacionales que rigen su comercio;

Decididos a perseverar en sus esfuerzos tendientes al establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un mercado común latinoamericano y, por lo tanto, a seguir colaborando, con el conjunto de los Gobiernos de América Latina, en los trabajos ya emprendidos con tal finalidad; y

Animados del propósito de aunar esfuerzos en favor de una progresiva complementación e integración de sus economías, basadas en una efectiva reciprocidad de beneficios, deciden establecer una zona de libre comercio y celebrar, a tal efecto, un Tratado que instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, y a tal efecto designan sus Plenipotenciarios, los cuales convinieron lo siguiente:

* El Tratado de Montevideo fue concertado y suscrito originalmente por la Argentina, el Brasil, Chile, México, el Paraguay, el Perú y el Uruguay. Los gobiernos signatarios depositaron los correspondientes instrumentos de ratificación con fecha 2 de mayo de 1961. Los instrumentos de adhesión de Colombia y el Ecuador fueron depositados el 30 de septiembre y el 3 de noviembre de 1961, respectivamente.

Capítulo I

NOMBRE Y OBJETO

Artículo 1

Por el presente Tratado las Partes Contratantes establecen una zona de libre comercio e instituyen la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (en adelante denominada "Asociación"), cuya sede es la ciudad de Montevideo (República Oriental del Uruguay).

La expresión "Zona", cuando sea mencionada en el presente Tratado, significa el conjunto de los territorios de las Partes Contratantes.

Capítulo II

PROGRAMA DE LIBERACIÓN DEL INTERCAMBIO

Artículo 2

La zona de libre comercio, establecida en los términos

del presente Tratado, se perfeccionará en un período no superior a doce (12) años, a contar desde la fecha de su entrada en vigor.

Artículo 3

Durante el período indicado en el Artículo 2, las Partes Contratantes eliminarán gradualmente, para lo esencial de su comercio recíproco, los gravámenes y las restricciones de todo orden que incidan sobre la importación de productos originarios del territorio de cualquier Parte Contratante.

A los fines del presente Tratado se entiende por gravámenes los derechos aduaneros y cualesquier otros recargos de efectos equivalentes —sean de carácter fiscal, monetario o cambiario— que incidan sobre las importaciones.

Lo dispuesto en este artículo no es aplicable a las tasas o recargos análogos, cuando respondan al costo de los servicios prestados.

Artículo 4

El objetivo previsto en el Artículo 3 será alcanzado por medio de negociaciones periódicas que se realizarán entre las Partes Contratantes y de las cuales deberán resultar:

- a) Listas Nacionales con las reducciones anuales de gravámenes y demás restricciones que cada Parte Contratante concede a las demás Partes Contratantes, de conformidad con lo dispuesto en el Artículo 5; y
- b) Una Lista Común con la relación de los productos cuyos gravámenes y demás restricciones las Partes Contratantes se comprometen por decisión colectiva a eliminar íntegramente para el comercio intrazonal en el período referido en el Artículo 2, cumpliendo los porcentajes mínimos fijados en el Artículo 7 y el proceso de reducción establecido en el Artículo 5.

Artículo 5

Para la formación de las Listas Nacionales a que se refiere el inciso a) del Artículo 4, cada Parte Contratante deberá conceder anualmente a las demás Partes Contratantes, reducciones de gravámenes equivalentes por lo menos al ocho por ciento (8 %) de la media ponderada de los gravámenes vigentes para terceros países, hasta alcanzar su eliminación para lo esencial de sus importaciones de la Zona, de acuerdo con las definiciones, métodos de cálculos, normas y procedimientos que figuran en Protocolo.

A tales efectos, se considerarán gravámenes para terceros países los vigentes al día treinta y uno de diciembre precedente a cada negociación.

Cuando el régimen de importación de una Parte Contratante contenga restricciones de naturaleza tal que no permita establecer la debida equivalencia con las reducciones de gravámenes otorgadas por otra u otras Partes Contratantes, la contrapartida de tales reducciones se complementará mediante la eliminación o atenuación de aquellas restricciones.

Artículo 6

Las Listas Nacionales entrarán en vigor el día primero de enero de cada año, con excepción de las que resulten de las primeras negociaciones las cuales entrarán en vigencia en la fecha que establecerán las Partes Contratantes.

Artículo 7

La Lista Común deberá estar constituida por productos cuya participación en el valor global del comercio entre las Partes Contratantes alcance, por lo menos, los siguientes porcentajes, calculados de conformidad con lo dispuesto en Protocolo:

Veinticinco por ciento (25 %), en el curso del primer trienio;

Cincuenta por ciento (50 %), en el curso del segundo trienio;

Setenta y cinco por ciento (75 %), en el curso del tercer trienio; y

Lo esencial de ese comercio, en el curso del cuarto trienio.

Artículo 8

La inclusión de productos en la Lista Común es definitiva y las concesiones otorgadas sobre tales productos son irrevocables.

Para los productos que sólo figuren en las Listas Nacionales, el retiro de concesiones podrá ser admitido en negociaciones entre las Partes Contratantes y mediante adecuada compensación.

Artículo 9

Para el cálculo de los porcentajes a que se refieren los Artículos 5 y 7 se tomará como base el promedio anual del valor del intercambio en el trienio precedente al año en que se realice cada negociación.

Artículo 10

Las negociaciones a que se refiere el Artículo 4 —sobre la base de reciprocidad de concesiones— tendrán como objetivo expandir y diversificar el intercambio, así como promover la progresiva complementación de las economías de los países de la Zona.

En dichas negociaciones se contemplará con equidad la situación de las Partes Contratantes, cuyos niveles de gravámenes y restricciones sean notablemente diferentes a las de las demás Partes Contratantes.

Artículo 11

Si como consecuencia de las concesiones otorgadas se produjeran desventajas acentuadas y persistentes en el comercio de los productos incorporados al programa de liberación, entre una Parte Contratante y el conjunto de las demás, la corrección de dichas ventajas será objeto de examen por las Partes Contratantes, a solici-

tud de la Parte Contratante afectada, con el fin de adoptar medidas adecuadas de carácter no restrictivo, para impulsar el intercambio comercial a los más altos niveles posibles.

Artículo 12

Si como consecuencia de circunstancias distintas de la prevista en el Artículo 11 se produjeran desventajas acentuadas y persistentes en el comercio de los productos incorporados en el programa de liberación, las Partes Contratantes, a solicitud de la Parte Contratante

interesada, procurarán, en la medida a su alcance, corregir esas desventajas.

Artículo 13

La reciprocidad prevista en el Artículo 10 se refiere a la expectativa de corrientes crecientes de comercio entre cada Parte Contratante y el conjunto de las demás, con respecto a los productos que figuren en el programa de liberación y a los que se incorporen posteriormente.

Capítulo III

EXPANSIÓN DEL INTERCAMBIO Y COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA

Artículo 14

A fin de asegurar una continua expansión y diversificación del comercio recíproco, las Partes Contratantes procurarán:

- a) Otorgar entre sí, respetando el principio de reciprocidad, concesiones que aseguren en la primera negociación, para las importaciones de los productos procedentes de la Zona, un tratamiento no menos favorable que el existente antes de la entrada en vigor del presente Tratado;
- b) Incorporar en las Listas Nacionales el mayor número posible de productos que ya sean objeto de comercio entre las Partes Contratantes; y
- c) Agregar a esas Listas un número creciente de productos que aún no formen parte del comercio recíproco.

Artículo 15

Para asegurar condiciones equitativas de competencia entre las Partes Contratantes y facilitar la creciente integración y complementación de sus economías, especialmente en el campo de la producción industrial, las Partes Contratantes procurarán, en la medida de lo posible, armonizar —en el sentido de los objetivos de liberación del presente Tratado— sus regímenes de importación y exportación, así como los tratamientos aplicables a los capitales, bienes y servicios procedentes de fuera de la Zona.

Artículo 16

Con el objeto de intensificar la integración y complementación a que se refiere el Artículo 15, las Partes Contratantes:

- a) Realizarán esfuerzos en el sentido de promover una gradual y creciente coordinación de las respectivas políticas de industrialización, patrocinando con este fin entendimientos entre representantes de los sectores económicos interesados; y
- b) Podrán celebrar entre sí acuerdos de complementación por sectores industriales.

Artículo 17

Los acuerdos de complementación a que se refiere el inciso b) del Artículo 16 establecerán el programa de liberación que regirá para los productos del respectivo sector, pudiendo contener entre otras, cláusulas destinadas a armonizar los tratamientos que se aplicarán a las materias primas y a las partes complementarias empleadas en la fabricación de tales productos.

Las negociaciones de esos acuerdos estarán abiertas a la participación de cualquier Parte Contratante interesada en los programas de complementación.

Los resultados de las negociaciones serán objeto, en cada caso, de protocolos que entrarán en vigor después de que, por decisión de las Partes Contratantes, se haya admitido su compatibilidad con los principios y objetivos generales del presente Tratado.

Capítulo IV

TRATAMIENTO DE LA NACIÓN MAS FAVORECIDA

Artículo 18

Cualquier ventaja, favor, franquicia, inmunidad o privilegio que se aplique por una Parte Contratante en

relación con un producto originario de o destinado a cualquier otro país, será inmediata e incondicionalmente extendido al producto similar originario de o destinado al territorio de las demás Partes Contratantes.

Artículo 19

Quedan exceptuados del tratamiento de la nación más favorecida previsto en el Artículo 18, las ventajas, favores, franquicias, inmunidades y privilegios ya concedidos o que se concedieren en virtud de convenios entre Partes Contratantes o entre Partes Contratantes y terceros países, a fin de facilitar el tráfico fronterizo.

Artículo 20

Los capitales procedentes de la Zona gozarán en el territorio de cada Parte Contratante de tratamiento no menos favorables que aquél que se concede a los capitales provenientes de cualquier otro país.

Capítulo V

TRATAMIENTO EN MATERIA DE TRIBUTOS INTERNOS

Artículo 21

En materia de impuestos, tasas y otros gravámenes internos, los productos originarios del territorio de una Parte Contratante gozarán en el territorio de otra Parte Contratante de tratamiento no menos favorable que el que se aplique a productos similares nacionales.

Artículo 22

En los casos de los productos incluidos en el programa de liberación que no sean producidos o no se produz-

can en cantidades sustanciales en su territorio, cada Parte Contratante tratará de evitar que los tributos u otras medidas internas que se apliquen deriven en la anulación o reducción de cualquier concesión o ventaja obtenida por cualquier Parte Contratante en el curso de las negociaciones.

Si una Parte Contratante se considerase perjudicada por las medidas mencionadas en el párrafo anterior, podrá recurrir a los órganos competentes de la Asociación con el fin de que se examine la situación planteada y se formulen las recomendaciones que correspondan.

Capítulo VI

CLAUSULAS DE SALVAGUARDIA

Artículo 23

Las Partes Contratantes podrán autorizar a cualquier Parte Contratante a imponer con carácter transitorio, en forma no discriminatoria y siempre que no signifiquen una reducción del consumo habitual en el país importador, restricciones a la importación de productos procedentes de la Zona, incorporados al programa de liberación, cuando ocurran importaciones en cantidades o en condiciones tales que causen o amenacen causar perjuicios graves a determinadas actividades productivas de significativa importancia para la economía nacional.

Artículo 24

Las Partes Contratantes podrán autorizar igualmente a una Parte Contratante que haya adoptado medidas para corregir el desequilibrio de su balance de pagos global, a que extienda dichas medidas, con carácter transitorio o en forma no discriminatoria, al comercio intrazonal de productos incorporados al programa de liberación.

Las Partes Contratantes procurarán que la imposición de restricciones en virtud de la situación del balance de pagos no afecte, dentro de la Zona, al comer-

cio de los productos incorporados al programa de liberación.

Artículo 25

Cuando las situaciones contempladas en los Artículos 23 y 24 exigieren providencias inmediatas, la Parte Contratante interesada podrá, con carácter de emergencia y *ad referendum* de las Partes Contratantes, aplicar las medidas en dichos artículos previstas, debiendo en este sentido comunicarlas de inmediato al Comité, a que se refiere el Artículo 33, quien, si lo juzgase necesario, convocará a sesiones extraordinarias de la Conferencia.

Artículo 26

Si la aplicación de las medidas contempladas en este Capítulo se prolongase por más de un año, el Comité propondrá a la Conferencia, a que se refiere el Artículo 33, por iniciativa propia o a pedido de cualquier Parte Contratante, la iniciación inmediata de negociaciones, a fin de procurar la eliminación de las restricciones adoptadas.

Lo dispuesto en el presente Artículo no afecta la norma prevista en el Artículo 8.

Capítulo VII

DISPOSICIONES ESPECIALES SOBRE AGRICULTURA

Artículo 27

Las Partes Contratantes procurarán coordinar sus políticas de desarrollo agrícola y de intercambio de productos agropecuarios, con objeto de lograr el mejor aprovechamiento de sus recursos naturales, elevar el nivel de vida de la población rural y garantizar el abastecimiento normal en beneficio de los consumidores, sin desarticular las producciones habituales de cada Parte Contratante.

Artículo 28

Dentro del período a que se refiere el Artículo 2, cualquier Parte Contratante podrá aplicar, en forma no discriminatoria, al comercio de productos agropecuarios de considerable importancia para su economía, incorporados al programa de liberación y siempre que no signifique disminución de su consumo habitual ni incremento de producciones antieconómicas, medidas adecuadas destinadas a:

- a) Limitar las importaciones a lo necesario para cubrir los déficit de producción interna; y
- b) Nivelar los precios del producto importado a los del producto nacional.

La Parte Contratante que decida adoptar tales medidas deberá llevarlas a conocimiento de las otras Partes Contratantes, antes de su aplicación.

Artículo 29

Durante el período fijado en el Artículo 2 se procurará lograr la expansión del comercio de productos agropecuarios de la Zona, entre otros medios, por acuerdos

entre las Partes Contratantes, destinados a cubrir los déficit de las producciones nacionales.

Para ese fin, las Partes Contratantes darán prioridad a los productos originarios de los territorios de otras Partes Contratantes en condiciones normales de competencia, tomando siempre en consideración las corrientes tradicionales del comercio intrazonal.

Cuando esos acuerdos se realizaren entre dos o más Partes Contratantes, las demás Partes Contratantes deberán ser informadas antes de la entrada en vigor de esos acuerdos.

Artículo 30

Las medidas previstas en este Capítulo no deberán ser utilizadas para obtener la incorporación a la producción agropecuaria de recursos que signifiquen una disminución del nivel medio de productividad preexistente, en la fecha de entrada en vigor del presente Tratado.

Artículo 31

En caso de que una Parte Contratante se considere perjudicada por disminución de sus exportaciones como consecuencia de la reducción del consumo habitual del país importador resultante de las medidas indicadas en el Artículo 28 y/o de incremento antieconómico de las producciones a que se refiere el artículo anterior, podrá recurrir a los órganos competentes de la Asociación a efecto de que éstos examinen la situación presentada y, si fuera del caso, formulen las recomendaciones para que se adopten las medidas adecuadas, las que serán aplicadas en conformidad con lo dispuesto en el Artículo 12.

Capítulo VIII

MEDIDAS EN FAVOR DE PAÍSES DE MENOR DESARROLLO ECONÓMICO RELATIVO

Artículo 32

Las Partes Contratantes, reconociendo que la consecución de los objetivos del presente Tratado será facilitada por el crecimiento de las economías de los países de menor desarrollo económico relativo dentro de la zona, realizarán esfuerzos en el sentido de crear condiciones favorables a ese crecimiento.

Para este fin, las Partes Contratantes podrán:

- a) Autorizar a una Parte Contratante a conceder a otra Parte Contratante de menor desarrollo económico relativo dentro de la Zona, mientras sea necesario y con carácter transitorio, a los fines previstos en el presente artículo, ventajas no extensivas a las demás Partes Contratantes, con el

fin de estimular la instalación o la expansión de determinadas actividades productivas;

- b) Autorizar a una Parte Contratante de menor desarrollo económico relativo dentro de la Zona a cumplir el programa de reducción de gravámenes y otras restricciones en condiciones más favorables, especialmente convenidas;
- c) Autorizar a una Parte Contratante de menor desarrollo económico relativo dentro de la Zona a adoptar medidas adecuadas a fin de corregir eventuales desequilibrios en su balance de pagos;
- d) Autorizar a una Parte Contratante de menor desarrollo económico relativo dentro de la Zona a que aplique, cuando sea necesario y con carácter

transitorio, en forma no discriminatoria y mientras no signifique una reducción de su consumo habitual, medidas adecuadas con el objeto de proteger la producción nacional de productos incorporados al programa de liberación que sean de importancia básica para su desarrollo económico;

- e) Realizar gestiones colectivas en favor de una Parte Contratante de menor desarrollo económico relativo dentro de la Zona, en el sentido de apoyar y promover, dentro y fuera de la Zona, me-

didias de carácter financiero o técnico destinadas a lograr la expansión de las actividades productivas ya existentes o a fomentar nuevas actividades, especialmente las que tengan por objeto la industrialización de sus materias primas; y

- f) Promover o apoyar, según sea el caso, programas especiales de asistencia técnica de una o más Partes Contratantes, destinadas a elevar, en países de menor desarrollo económico relativo dentro de la Zona, los niveles de productividad de determinados sectores de producción.

Capítulo IX

ÓRGANOS DE LA ASOCIACIÓN

Artículo 33

Son órganos de la Asociación la Conferencia de las Partes Contratantes (denominada en este Tratado "la Conferencia") y el Comité Ejecutivo Permanente (denominado en este Tratado "el Comité").

Artículo 34

La Conferencia es el órgano máximo de la Asociación. Tomará todas las decisiones sobre los asuntos que exijan resolución conjunta de las Partes Contratantes y tendrá, entre otras, las siguientes atribuciones:

- a) Adoptar las providencias necesarias para la ejecución del presente Tratado y examinar los resultados de la aplicación del mismo;
- b) Promover la realización de las negociaciones previstas en el Artículo 4 y apreciar sus resultados;
- c) Aprobar el presupuesto anual de gastos del Comité y fijar las contribuciones de cada Parte Contratante;
- d) Establecer su reglamento y aprobar el reglamento del Comité;
- e) Elegir un Presidente y dos Vicepresidentes para cada período de sesiones;
- f) Designar el Secretario Ejecutivo del Comité; y
- g) Entender en los demás asuntos de interés común.

Artículo 35

La Conferencia estará constituida por delegaciones debidamente acreditadas de las Partes Contratantes. Cada delegación tendrá derecho a un voto.

Artículo 36

La Conferencia se reunirá: a) en sesiones ordinarias, una vez por año; y b) en sesiones extraordinarias, cuando fuere convocada por el Comité.

En cada período de sesiones la Conferencia fijará la sede y la fecha del siguiente período de sesiones ordinarias.

Artículo 37

La Conferencia sólo podrá tomar decisiones con la presencia de, por lo menos, dos tercios ($\frac{2}{3}$) de las Partes Contratantes.

Artículo 38

Durante los dos primeros años de vigencia del presente Tratado, las decisiones de la Conferencia serán tomadas con el voto afirmativo de, por lo menos, dos tercios ($\frac{2}{3}$) de las Partes Contratantes y siempre que no haya voto negativo.

Las Partes Contratantes establecerán en la misma forma, el sistema de votación que se adoptará después de este período.

Con el voto afirmativo de dos tercios ($\frac{2}{3}$) de las Partes Contratantes:

- a) Se aprobará el presupuesto anual de gastos del Comité;
- b) Se elegirá el Presidente y dos Vicepresidentes de la Conferencia, así como el Secretario Ejecutivo; y
- c) Se fijarán la fecha y la sede de los períodos de sesiones de la Conferencia.

Artículo 39

El Comité es el órgano permanente de la Asociación encargado de velar por la aplicación de las disposiciones del presente Tratado y tendrá, entre otras las siguientes atribuciones y obligaciones:

- a) Convocar la Conferencia;
- b) Someter a la aprobación de la Conferencia un programa anual de trabajos así como un proyecto de presupuesto anual de gastos del Comité;
- c) Representar a la Asociación ante terceros países y organismos o entidades internacionales, con el objeto de tratar asuntos de interés común. Asimismo, la representará en los contratos y demás actos de derecho público y privado;
- d) Realizar los estudios, sugerir las providencias y formular a la Conferencia las recomendaciones

que considere convenientes para el mejor cumplimiento del Tratado;

- e) Someter a las sesiones ordinarias de la Conferencia un informe anual sobre sus actividades y sobre los resultados de la aplicación del presente Tratado;
- f) Solicitar el asesoramiento técnico así como la colaboración de personas y de organismos nacionales e internacionales;
- g) Tomar las decisiones que le fueren delegadas por la Conferencia; y
- h) Ejecutar las tareas que le fueren encomendadas por la Conferencia.

Artículo 40

El Comité estará constituido por un Representante permanente de cada Parte Contratante, con derecho a un voto.

Cada Representante tendrá un Suplente.

Artículo 41

El Comité tendrá una Secretaría dirigida por un Secretario Ejecutivo y compuesta de personal técnico y administrativo.

El Secretario Ejecutivo, que será elegido por la Conferencia para un período de tres años, renovable por iguales plazos, participará en el plenario del Comité sin derecho a voto.

El Secretario Ejecutivo será el Secretario General de la Conferencia y tendrá, entre otras, las siguientes funciones:

- a) Organizar los trabajos de la Conferencia y del Comité;
- b) Preparar el proyecto de presupuesto anual de gastos del Comité; y
- c) Contratar y admitir al personal técnico y admi-

nistrativo, de acuerdo con lo dispuesto en el reglamento del Comité.

Artículo 42

En el desempeño de sus funciones, el Secretario Ejecutivo y el personal de la Secretaría no solicitarán ni recibirán instrucciones de ningún Gobierno ni de entidades nacionales o internacionales. Se abstendrán de cualquier actitud incompatible con su calidad de funcionarios internacionales.

Las Partes Contratantes se comprometen a respetar el carácter internacional de las funciones del Secretario Ejecutivo y del personal de la Secretaría absteniéndose de ejercer sobre los mismos cualquier influencia en el desempeño de sus funciones.

Artículo 43

A fin de facilitar el estudio de problemas específicos, el Comité podrá establecer Comisiones Consultivas integradas por representantes de los diversos sectores de las actividades económicas de cada una de las Partes Contratantes.

Artículo 44

El Comité solicitará para los órganos de la Asociación, el asesoramiento técnico de la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL) y de la Secretaría Ejecutiva del Consejo Interamericano Económico y Social de la Organización de los Estados Americanos (CIES).

Artículo 45

El Comité se constituirá a los sesenta días de la entrada en vigencia del presente Tratado y tendrá su sede en la ciudad de Montevideo.

Capítulo X

PERSONALIDAD JURÍDICA. INMUNIDADES Y PRIVILEGIOS

Artículo 46

La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio gozará de completa personalidad jurídica y especialmente de capacidad para:

- a) Contratar;
- b) Adquirir los bienes muebles e inmuebles indispensables para la realización de sus objetivos y disponer de ellos;
- c) Demandar en juicio; y
- d) Conservar fondos en cualquier moneda y hacer las transferencias necesarias.

Artículo 47

Los representantes de las Partes Contratantes, así como

los funcionarios y asesores internacionales de la Asociación gozarán en la Zona de las inmunidades y privilegios diplomáticos y demás necesarios para el ejercicio de sus funciones.

Las Partes Contratantes se comprometen a celebrar en el plazo más breve posible un Acuerdo destinado a reglamentar lo dispuesto en el párrafo anterior, en el cual se definirán dichos privilegios e inmunidades.

La Asociación celebrará un Acuerdo con el Gobierno de la República Oriental del Uruguay a efectos de precisar los privilegios e inmunidades de que gozarán dicha Asociación, sus órganos y sus funcionarios y asesores internacionales.

Capítulo XI

DISPOSICIONES DIVERSAS

Artículo 48

Ninguna modificación introducida por una Parte Contratante en el régimen de imposición de gravámenes a la importación podrá significar un nivel de gravámenes menos favorable que el vigente antes de la modificación, para cada uno de los productos que fueren objeto de concesiones a las demás Partes Contratantes.

Se exceptúa del cumplimiento de la exigencia establecida en el párrafo anterior la actualización del aforo ("pauta del valor mínimo") para la aplicación de gravámenes aduaneros, siempre que esta actualización responda exclusivamente al valor real de la mercadería. En este caso el valor no incluye los gravámenes aduaneros aplicados a la mercadería.

Artículo 49

Para la mejor ejecución de las disposiciones del presente Tratado, las Partes Contratantes procurarán, en el más breve plazo posible:

- a) Fijar los criterios que serán adoptados para la determinación del origen de las mercaderías, así como su condición de materias primas, productos semiclaborados o productos elaborados;
- b) Simplificar y uniformar los trámites y formalidades relativas al comercio recíproco;
- c) Establecer una nomenclatura tarifaria que sirva de base común para la presentación de las estadísticas y la realización de las negociaciones previstas en el presente Tratado;
- d) Determinar lo que se considera tráfico fronterizo para los efectos del Artículo 19; y
- e) Establecer los criterios para la caracterización del "dumping" y otras prácticas desleales de comercio y los procedimientos al respecto.

Artículo 50

Los productos importados desde la Zona por una Parte Contratante no podrán ser reexportados, salvo cuando para ello hubiere acuerdo entre las Partes Contratantes interesadas.

No se considerará reexportación, si el producto fuere sometido en el país importador a un proceso de industrialización o elaboración cuyo grado será calificado por el Comité.

Artículo 51

Los productos importados o exportados por una Parte Contratante gozarán de libertad de tránsito dentro de la

Zona y estarán sujetos, exclusivamente, al pago de las tasas normalmente aplicables a la prestación de servicios.

Artículo 52

Ninguna Parte Contratante podrá favorecer sus exportaciones mediante subsidios u otras medidas que puedan perturbar las condiciones normales de competencia dentro de la Zona.

No se considera subsidio la exoneración en favor de un producto exportado de los derechos o impuestos que graven el producto o sus componentes cuando se destine al consumo interno, ni la devolución de esos derechos e impuestos ("draw back").

Artículo 53

Ninguna disposición del presente Tratado será interpretada como impedimento para la adopción y el cumplimiento de medidas destinadas a la:

- a) Protección de la moralidad pública;
- b) Aplicación de leyes y reglamentos de seguridad;
- c) Regulación de las importaciones o exportaciones de armas, municiones y otros materiales de guerra y, en circunstancias excepcionales, de todos los demás artículos militares, siempre que no interfieran con lo dispuesto en el Artículo 51 y en los Tratados sobre libre tránsito irrestricto vigentes en las Partes Contratantes;
- d) Protección de la vida y salud de las personas, los animales y los vegetales;
- e) Importación y exportación de oro y plata metálicos;
- f) Protección del patrimonio nacional de valor artístico, histórico o arqueológico; y
- g) Exportación, utilización y consumo de materiales nucleares, productos radioactivos o cualquier otro material utilizable en el desarrollo o aprovechamiento de la energía nuclear.

Artículo 54

Las Partes Contratantes empeñarán sus máximos esfuerzos en orientar sus políticas hacia la creación de condiciones favorables al establecimiento de un mercado común latinoamericano. A tal efecto, el Comité procederá a realizar estudios y a considerar proyectos y planes tendientes a la consecución de dicho objetivo, procurando coordinar sus trabajos con los que realizan otros organismos internacionales.

Capítulo XII

CLAUSULAS FINALES

Artículo 55

El presente Tratado no podrá ser firmado con reservas, ni podrán éstas ser recibidas en ocasión de su ratificación o adhesión.

Artículo 56

El presente Tratado será ratificado por los Estados signatarios en el más breve plazo posible.

Los Instrumentos de Ratificación serán depositados ante el Gobierno de la República Oriental del Uruguay, el cual comunicará la fecha de depósito a los Gobiernos de los Estados que hayan firmado el presente Tratado y a los que en su caso hayan adherido.

Artículo 57

El presente Tratado entrará en vigor treinta días después del depósito del tercer Instrumento de Ratificación, con relación a los tres primeros países que lo ratifiquen; y, para los demás signatarios, el trigésimo día posterior al depósito del respectivo Instrumento de Ratificación, y en el orden en que fueren depositadas las ratificaciones.

El Gobierno de la República Oriental del Uruguay notificará al Gobierno de cada uno de los Estados signatarios la fecha de la entrada en vigor del presente Tratado.

Artículo 58

Después de su entrada en vigor, el presente Tratado quedará abierto a la adhesión de los demás Estados Latinoamericanos, que deberán depositar, a tal efecto, ante el Gobierno de la República Oriental del Uruguay el correspondiente Instrumento de Adhesión. El Tratado entrará en vigor para el Estado adherente treinta días después del depósito del respectivo Instrumento.

Los Estados adherentes efectuarán las negociaciones a que se refiere el Artículo 4, en la sesión de la Conferencia inmediatamente posterior a la fecha de depósito del Instrumento de Adhesión.

Artículo 59

Cada Parte Contratante comenzará a beneficiarse de las concesiones ya otorgadas entre sí por las demás Partes Contratantes, a partir de la fecha en que entren en vigor las reducciones de gravámenes y demás restricciones negociadas por ellas sobre la base de reciprocidad y cumplidos los compromisos mínimos a que se refiere el Artículo 5, acumulados durante el período transcurrido desde la entrada en vigor del presente Tratado.

Artículo 60

Las Partes Contratantes podrán introducir enmiendas al presente Tratado, las cuales serán formalizadas en protocolos que entrarán en vigor una vez que hayan sido ratificados por todas las Partes Contratantes y depositados los respectivos Instrumentos.

Artículo 61

Expirado el plazo de doce (12) años, a contar desde la fecha de entrada en vigor del presente Tratado, las Partes Contratantes procederán a examinar los resultados obtenidos en virtud de su aplicación e iniciarán las negociaciones colectivas necesarias para la mejor consecución de los objetivos del Tratado y, si fuere oportuno, para adaptarlo a una nueva etapa de integración económica.

Artículo 62

Las disposiciones del presente Tratado no afectarán los derechos y obligaciones resultantes de convenios suscritos por cualquiera de las Partes Contratantes con anterioridad a la entrada en vigor del presente Tratado.

Cada Parte Contratante tomará, sin embargo, las providencias necesarias para armonizar las disposiciones de los convenios vigentes con los objetivos del presente Tratado.

Artículo 63

El presente Tratado tendrá duración ilimitada.

Artículo 64

La Parte Contratante que desee desligarse del presente Tratado deberá comunicar esa intención a las demás Partes Contratantes en una de las sesiones ordinarias de la Conferencia, efectuando la entrega formal del documento de denuncia en la sesión ordinaria siguiente.

Formalizada la denuncia, cesarán automáticamente para el Gobierno denunciante los derechos y obligaciones que corresponden a su condición de Parte Contratante, exceptuando los referentes a las reducciones de gravámenes y demás restricciones recibidas u otorgadas en cumplimiento del programa de liberación, las cuales continuarán en vigor por un período de cinco años, a partir de la fecha de la formalización de la denuncia.

El plazo indicado en el párrafo anterior podrá ser disminuido en casos debidamente fundados, por acuerdo de la Conferencia y a petición de la Parte Contratante interesada.

Artículo 65

El presente Tratado se denominará Tratado de Montevideo.

En fe de lo cual, los Plenipotenciarios que suscriben, habiendo depositado sus Plenos Poderes, hallados en buena y debida forma, firman el presente Tratado en nombre de sus respectivos Gobiernos.

Hecho en la ciudad de Montevideo, a los dieciocho días del mes de febrero del año mil novecientos sesenta, en un original en los idiomas español y portugués, siendo ambos textos igualmente válidos. El Gobierno de la República Oriental del Uruguay será el depositario del presente Tratado y enviará copias debidamente autenticadas del mismo a los Gobiernos de los demás países signatarios y adherentes.

Por el Gobierno de la República Argentina:
Diógenes Taboada

Por el Gobierno de la República de
los Estados Unidos del Brasil:
Horacio Lafer

Por el Gobierno de la República de Chile:
Germán Vergara Donoso

Por el Gobierno de la República de los
Estados Unidos Mexicanos:
Manuel Tello

Por el Gobierno de la República del Paraguay:
Raúl Sapena Pastor
Pedro Ramón Chamorro

Por el Gobierno del Perú:
Hernán Bellido
Gonzalo L. de Aramburu

Por el Gobierno de la República
Oriental del Uruguay:
Horacio Martínez Montero
Mateo Magariños de Melo

Protocolo N° 1

SOBRE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS PARA LAS NEGOCIACIONES

En el momento de la firma del Tratado que establece una Zona de Libre Comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Tratado de Montevideo), los Representantes que lo firman, debidamente autorizados por sus Gobiernos, convienen en el siguiente Protocolo:

TÍTULO I

Cálculo de las Medias Ponderadas

1. Para los fines del Artículo 5 del Tratado de Montevideo, se entenderá que de las negociaciones para la formación de las Listas Nacionales deberá resultar, entre la media ponderada de los gravámenes vigentes para terceros países y la que regirá para las importaciones provenientes de la Zona, una diferencia no inferior al producto del ocho por ciento (8%) de la media ponderada de los gravámenes vigentes para terceros países por el número de años de vigencia del Tratado.

2. Por lo tanto, el mecanismo de reducción se basará en dos medias ponderadas: una, la que corresponde al promedio de los gravámenes vigentes para terceros países y, otra, la que se refiere al promedio de los gravámenes que regirán para las importaciones del área.

3. Cada una de esas medias ponderadas se calculará dividiendo el monto total de los importes de los gravámenes que corresponderían a la importación del conjunto de los artículos considerados, por el valor total de las importaciones de ese conjunto.

4. Este cálculo dará para cada media ponderada una expresión en porcentaje (o *ad valorem*). La comparación de ambas es la que deberá arrojar una diferencia no inferior al producto que resulte de multiplicar el factor 0.08 (o sea ocho por ciento) por el número de años transcurridos.

5. La fórmula anterior se expresa de la siguiente manera:

$$t \leq T (1 - 0.08n) \text{ en la cual}$$

t = media ponderada de los gravámenes que regirán para las importaciones procedentes de la Zona;

T = media ponderada de los gravámenes vigentes para terceros países;

n = número de años de vigencia del Tratado.

6. Para el cálculo de las medias ponderadas correspon-

diente a cada una de las Partes Contratantes se tomarán en consideración:

- a) Los productos originarios del territorio de las demás Partes Contratantes importados de la Zona en el trienio anterior y los nuevos productos que sean incluidos en la respectiva Lista Nacional como resultado de negociaciones;
- b) El valor total de las importaciones de toda procedencia de cada uno de los productos a que se refiere el inciso a) en el trienio previo a cada negociación; y
- c) Los gravámenes a las importaciones desde terceros países vigentes el día treinta y uno de diciembre inmediatamente anterior a las negociaciones y los gravámenes a las importaciones desde la Zona que entrarán en vigor el día primero de enero siguiente a esas negociaciones.

7. Las Partes Contratantes podrán excluir de los productos a que se refiere el inciso a), aquellos de valor poco significativo, siempre que los mismos no representen en conjunto más del cinco por ciento (5%) del valor de las importaciones desde la Zona.

TÍTULO II

Intercambio de Informaciones

8. Las Partes Contratantes deberán proporcionarse, por intermedio del Comité Ejecutivo Permanente, informaciones tan completas como sea posible sobre:

- a) Estadísticas de las importaciones y exportaciones (valores en dólares y cantidades, tanto por país de procedencia como de destino), así como de las producciones y de los consumos nacionales;
- b) Legislación y reglamentaciones aduaneras;
- c) Legislación, reglamentaciones y prácticas cambiarias, monetarias, fiscales y administrativas referentes a las exportaciones e importaciones;
- d) Tratados y acuerdos internacionales de comercio cuyas disposiciones se relacionen con el Tratado;
- e) Regímenes de subsidios directos o indirectos a la producción o a las exportaciones, inclusive sistemas de precios mínimos; y
- f) Regímenes de comercio estatal.

9. En lo posible, estas informaciones deberán estar permanentemente a disposición de las Partes Contratantes. Ellas serán especialmente actualizadas, con suficiente

anticipación a la fecha de iniciación de las negociaciones anuales.

TÍTULO III

Negociación de las Listas Nacionales

10. Antes del día treinta de junio de cada año, las Partes Contratantes deberán proporcionarse recíprocamente, por intermedio del Comité Ejecutivo Permanente, la nómina de los productos para los cuales solicitan concesiones y, antes del día quince de agosto de cada año (con excepción del primer año que será antes del 1º de octubre), la nómina preliminar de los artículos sobre los cuales están dispuestas a ofrecer concesiones.

11. El día primero de septiembre de cada año (con excepción del primer año que será antes del 1º de noviembre) las Partes Contratantes iniciarán la negociación de las concesiones que cada una de ellas efectuará al conjunto de las demás. La apreciación de estas concesiones se hará en forma multilateral, sin perjuicio de que las negociaciones se realicen por pares o grupos de países, según el interés que exista respecto de determinados productos.

12. Concluida esta fase de las negociaciones, el Comité Ejecutivo Permanente efectuará las comprobaciones a que se refiere el Título I de este Protocolo y comunicará a cada Parte Contratante en el plazo más breve el porcentaje en que sus concesiones individuales rebasan la media ponderada de los gravámenes vigentes para las importaciones provenientes de la Zona, en relación con la media ponderada de los gravámenes vigentes para terceros países.

13. Cuando las concesiones negociadas no alcancen a cumplir el correspondiente compromiso mínimo, se proseguirán las gestiones entre las Partes Contratantes, de modo que, a más tardar el día primero de noviembre de cada año, se dé a publicidad simultáneamente por cada una de las Partes Contratantes a la nómina de reducciones de gravámenes y otras restricciones que entrarán en vigor a partir del día primero de enero siguiente.

TÍTULO IV

Negociación de la Lista Común

14. Durante cada trienio y, a más tardar, el día treinta y uno de mayo del tercero, sexto, noveno y duodécimo años de vigencia del Tratado, el Comité Ejecutivo Permanente suministrará a las Partes Contratantes informaciones estadísticas del valor y volumen de los productos que se han intercambiado en la Zona durante el trienio precedente, indicando la proporción que cada uno de ellos ha tenido en el intercambio global.

15. Antes del día treinta de junio del tercero, sexto y noveno años de vigencia del Tratado, las Partes Con-

tratantes intercambiarán la nómina de productos cuya inclusión en la Lista Común deseen negociar.

16. Las Partes Contratantes procederán a negociar multilateralmente, de manera tal que, antes del día treinta de noviembre del tercero, sexto, noveno y duodécimo años, quede constituida la Lista Común con productos cuyo valor satisfaga los compromisos mínimos a que se refiere el Artículo 7 del Tratado.

TÍTULO V

Disposiciones Especiales y Transitorias

17. En las negociaciones a que se refiere este Protocolo, se tomarán en consideración los casos en los cuales diferentes niveles de gravámenes sobre ciertos productos determinen condiciones no equitativas de competencia entre los productores de la Zona.

18. Con este fin, se procurará la equiparación previa de tarifas o cualquier otro procedimiento adecuado para obtener la más efectiva reciprocidad.

En fe de lo cual, los respectivos Representantes firman el presente Protocolo.

Hecho en la ciudad de Montevideo, a los dieciocho días del mes de febrero de mil novecientos sesenta, en un original en los idiomas español y portugués, siendo ambos textos igualmente válidos.

El Gobierno de la República Oriental del Uruguay será el depositario del presente Protocolo y enviará copias debidamente autenticadas del mismo a los Gobiernos de los demás países signatarios y adherentes.

Por el Gobierno de la República Argentina:

Diógenes Taboada

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos del Brasil:

Horacio Lafer

Por el Gobierno de la República de Chile:

Germán Vergara Donoso

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos Mexicanos:

Manuel Tello

Por el Gobierno de la República del Paraguay:

Raúl Sapena Pastor

Pedro Ramón Chamorro

Por el Gobierno del Perú:

Hernán Bellido

Gonzalo L. de Aramburu

Por el Gobierno de la República Oriental del Uruguay:

Horacio Martínez Montero

Mateo Magariños de Melo

Protocolo N° 2

SOBRE CONSTITUCIÓN DE UN COMITÉ PROVISIONAL

En el momento de la firma del Tratado que establece una zona de libre comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Tratado de Montevideo), los Representantes que lo firman, debidamente autorizados por sus Gobiernos, considerando la necesidad de adoptar y coordinar medidas que faciliten la entrada en vigor el Tratado, convienen lo siguiente:

1. Se constituye un Comité Provisional formado por un Representante de cada Estado signatario. Cada representante tendrá un suplente.

En su primera reunión el Comité Provisional elegirá de su seno un Presidente y dos Vicepresidentes.

2. Competerá al Comité Provisional:

- a) Elaborar su reglamento interno;
- b) Preparar dentro de los sesenta días de la fecha de su instalación el respectivo programa de trabajos, estableciendo su presupuesto de gastos y las contribuciones de cada país;
- c) Tomar las providencias y preparar los documentos necesarios para la presentación del Tratado a las Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT);
- d) Convocar y preparar la organización de la primera Conferencia de las Partes Contratantes;
- e) Reunir y preparar las informaciones y estadísticas necesarias para la realización de la primera serie de negociaciones relativas al cumplimiento del programa de liberación previsto en el Tratado;
- f) Realizar o promover la ejecución de estudios y trabajos, así como tomar las providencias que fueren necesarias, en el interés común, durante el período de su funcionamiento; y
- g) Preparar un anteproyecto de acuerdo sobre los privilegios e inmunidades a que se refiere el Artículo 47 del Tratado.

3. En los asuntos de carácter técnico asesorarán al Comité Provisional la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL) y el Consejo Interamericano Económico y Social de la Organización de los Estados Americanos (CIES), en los mismos términos establecidos en el Protocolo existente al respecto.

4. El Comité Provisional designará un Secretario Administrativo y demás personal necesario.

5. El Comité Provisional se instalará el 1º de abril de 1960, necesitando un mínimo de cuatro miembros para tomar decisiones. Hasta esa fecha continuará actuando la Mesa de la Conferencia Intergubernamental para el establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre

países de América Latina y al solo efecto de la instalación del Comité Provisional.

6. El Comité Provisional permanecerá en funciones hasta que se constituya el Comité Ejecutivo Permanentemente previsto en el Artículo 33 del Tratado.

7. El Comité Provisional tendrá su sede en la ciudad de Montevideo.

8. Se encomienda a la Mesa de la citada Conferencia solicitar al Gobierno de la República Oriental del Uruguay que adelante las sumas necesarias para atender el pago de los sueldos del personal y a los gastos de instalación y funcionamiento del Comité Provisional durante los primeros noventa días. Dichas sumas serán reembolsadas posteriormente por los Estados signatarios del presente Tratado.

9. El Comité Provisional hará gestiones ante los Gobiernos signatarios en el sentido de asegurar para los miembros de las representaciones en el Comité Provisional, así como para los funcionarios y asesores internacionales de éste, las inmunidades y privilegios que sean necesarios para el ejercicio de sus funciones.

En fe de lo cual, los respectivos Representantes firman el presente Protocolo.

Hecho, en la ciudad de Montevideo, a los dieciocho días del mes de febrero del año mil novecientos sesenta, en un original en los idiomas español y portugués, siendo ambos textos igualmente válidos. El Gobierno de la República Oriental del Uruguay será el depositario del presente Protocolo y enviará copias debidamente autenticadas del mismo a los Gobiernos de los demás países signatarios y adherentes.

Por el Gobierno de la República Argentina:

Diógenes Taboada

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos del Brasil:

Horacio Lafer

Por el Gobierno de la República de Chile:

Germán Vergara Donoso

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos Mexicanos:

Manuel Tello

Por el Gobierno de la República del Paraguay:

Raúl Sapena Pastor
Pedro Ramón Chamorro

Por el Gobierno del Perú:

Hernán Bellido
Gonzalo L. de Aramburu

Por el Gobierno de la República
Oriental del Uruguay:

Horacio Martínez Montero
Mateo Magariños de Melo

Protocolo N° 3

SOBRE LA COLABORACIÓN DE LA COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA DE LAS NACIONES UNIDAS (CEPAL) Y DEL CONSEJO INTERAMERICANO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN DE LOS ESTADOS AMERICANOS (CIES)

En el momento de la firma del Tratado que establece una zona de libre comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Tratado de Montevideo), los Representantes que lo firman, debidamente autorizados por sus Gobiernos, convienen lo siguiente:

1. En relación con lo previsto en el Artículo 44 del Tratado y en atención a que la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL y la Secretaría Ejecutiva del CIES han aceptado prestar su asesoramiento técnico a los órganos de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, un representante de cada una de esas Secretarías participará en las sesiones del Comité Ejecutivo Permanente de la referida Asociación, cuando se consideren asuntos que, a juicio del mismo, sean de carácter técnico.

2. La designación de los aludidos representantes se efectuará previa conformidad de los miembros de dicho Comité.

En fe de lo cual, los respectivos Representantes firman el presente Protocolo.

Hecho, en la ciudad de Montevideo, a los dieciocho días del mes de febrero del año mil novecientos sesenta, en un original en los idiomas español y portugués, siendo ambos textos igualmente válidos. El Gobierno de la República Oriental del Uruguay será el depositario del presente Protocolo y enviará copias debidamente autenticadas del mismo a los Gobiernos de los demás países signatarios y adherentes.

Por el Gobierno de la República Argentina:

Diógenes Taboada

Por el Gobierno de la República de
los Estados Unidos del Brasil:

Horacio Lafer

Por el Gobierno de la República de Chile:

Germán Vergara Donoso

Por el Gobierno de la República de
los Estados Unidos Mexicanos:

Manuel Tello

Por el Gobierno de la República del Paraguay:

Raúl Sapena Pastor
Pedro Ramón Chamorro

Por el Gobierno del Perú:

Hernán Bellido
Gonzalo L. de Aramburu

Por el Gobierno de la República
Oriental del Uruguay:

Horacio Martínez Montero
Mateo Magariños de Melo

Protocolo N° 4

SOBRE COMPROMISOS DE COMPRAVENTA DE PETRÓLEO Y SUS DERIVADOS

En el momento de la firma del Tratado que establece una zona de libre comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Tratado de Montevideo), los Representantes que lo firman, debidamente autorizados por sus Gobiernos, convienen en lo siguiente:

Declarar que las disposiciones del Tratado de Montevideo, firmado el 18 de febrero de 1960, no se aplican a los compromisos de compraventa de petróleo y sus

derivados resultantes de convenios celebrados por los países signatarios del presente Protocolo con anterioridad a la fecha de la firma del referido Tratado.

En fe de lo cual, los respectivos Representantes firman el presente Protocolo.

Hecho, en la ciudad de Montevideo, a los dieciocho días del mes de febrero del año mil novecientos sesenta, en un original en los idiomas español y portugués, siendo ambos textos igualmente válidos.

El Gobierno de la República Oriental del Uruguay será el depositario del presente Protocolo y enviará copias debidamente autenticadas del mismo a los Gobiernos de los demás países signatarios y adherentes.

Por el Gobierno de la República Argentina:
Diógenes Taboada

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos del Brasil:
Horacio Lafer

Por el Gobierno de la República de Chile:
Germán Vergara Donoso

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos Mexicanos:
Manuel Tello

Por el Gobierno de la República del Paraguay:
Raúl Sapena Pastor
Pedro Ramón Chamorro

Por el Gobierno del Perú:
Hernán Bellido
Gonzalo L. de Aramburu

Por el Gobierno de la República Oriental del Uruguay:
Horacio Martínez Montero
Mateo Magariños de Melo

Protocolo N° 5

SOBRE TRATAMIENTO ESPECIAL A FAVOR DE BOLIVIA Y PARAGUAY

En el momento de la firma del Tratado que establece una zona de libre comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Tratado de Montevideo), los Representantes que lo suscriben, debidamente autorizados por sus Gobiernos, convienen lo siguiente:

Declarar que Bolivia y Paraguay se encuentran actualmente en situación de invocar a su favor los tratamientos especiales previstos en el Tratado para países de menor desarrollo económico relativo de la zona de libre comercio.

En fe de lo cual, los respectivos Representantes firman el presente Protocolo.

Hecho en la ciudad de Montevideo, a los dieciocho días del mes de febrero del año mil novecientos sesenta, en un original en los idiomas español y portugués, siendo ambos textos igualmente válidos.

El Gobierno de la República Oriental del Uruguay será el depositario del presente Protocolo y enviará copias debidamente autenticadas del mismo a los Gobiernos de los demás países signatarios y adherentes.

Por el Gobierno de la República Argentina:
Diógenes Taboada

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos del Brasil:
Horacio Lafer

Por el Gobierno de la República de Chile:
Germán Vergara Donoso

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos Mexicanos:
Manuel Tello

Por el Gobierno de la República del Paraguay:
Raúl Sapena Pastor
Pedro Ramón Chamorro

Por el Gobierno del Perú:
Hernán Bellido
Gonzalo L. de Aramburu

Por el Gobierno de la República Oriental del Uruguay:
Horacio Martínez Montero
Mateo Magariños de Melo

Resolución I

REUNIONES DE REPRESENTANTES GUBERNAMENTALES DE BANCOS CENTRALES

La Conferencia Intergubernamental para el Establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre Países de América Latina,

Visto: el informe que ha elevado a la Conferencia la Reunión de Representantes Gubernamentales de

Bancos Centrales, celebrada en Montevideo en enero de 1960;

Considerando: que es conveniente continuar los estudios sobre pagos y créditos que faciliten la financiación de las transacciones intrazonales y alcanzar, por lo tanto, los objetivos perseguidos con el Tratado que esta-

blece una zona de libre comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio,

Resuelve:

Primero. Tomar nota del informe mencionado;

Segundo. Solicitar al Comité Provisional la convocatoria de reuniones informales de expertos gubernamentales de Bancos Centrales de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, las que serán organizadas por la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL);

Tercero. Dichas reuniones tendrán por objeto la prosecución de los estudios sobre créditos y pagos que faciliten la financiación de las transacciones en la Zona y alcanzar, por lo tanto, los objetivos perseguidos en el Tratado referido;

Cuarto. Solicitar a la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL), al Consejo Interamericano Económico y Social de la Organización de los Estados Americanos (CIES) y al Fondo Monetario Internacional su asesoramiento y asistencia técnica;

Quinto. Hacer extensiva la invitación a expertos de Bancos Centrales de países que hayan adherido a dicho Tratado.

Montevideo, 18 de febrero de 1960.

Por el Gobierno de la República Argentina:

Diógenes Taboada

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos del Brasil:

Horacio Lafer

Por el Gobierno de la República de Chile:

Germán Vergara Donoso

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos Mexicanos:

Manuel Tello

Por el Gobierno de la República del Paraguay:

Raúl Sapena Pastor

Pedro Ramón Chamorro

Por el Gobierno del Perú:

Hernán Bellido

Gonzalo L. de Aramburu

Por el Gobierno de la República Oriental del Uruguay:

Horacio Martínez Montero

Mateo Magariños de Melo

Resolución II

PLAZO PARA LA FIRMA DEL TRATADO POR PARTE DE BOLIVIA

La Conferencia Intergubernamental para el Establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre Países de América Latina,

Considerando: que Bolivia ha participado con elevado espíritu de colaboración en las negociaciones para la conclusión del Tratado que establece una zona de libre comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Tratado de Montevideo);

Atento: a los motivos expresados por la Delegación de Bolivia, en el sentido de que, por razones de fuerza mayor, no puede suscribir, en la fecha, el referido Tratado,

Resuelve: conceder un plazo de cuatro (4) meses al Gobierno de Bolivia para que suscriba el referido Tratado en calidad de Estado signatario.

Montevideo, 18 de febrero de 1960.

Por el Gobierno de la República Argentina:

Diógenes Taboada

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos del Brasil:

Horacio Lafer

Por el Gobierno de la República de Chile:

Germán Vergara Donoso

Por el Gobierno de la República de los Estados Unidos Mexicanos:

Manuel Tello

Por el Gobierno de la República del Paraguay:

Raúl Sapena Pastor

Pedro Ramón Chamorro

Por el Gobierno del Perú:

Hernán Bellido

Gonzalo L. de Aramburu

Por el Gobierno de la República Oriental del Uruguay:

Horacio Martínez Montero

Mateo Magariños de Melo

III

INFORME DEL TERCER PERÍODO DE SESIONES DEL COMITÉ DE COMERCIO *

(Santiago de Chile, 8 al 12 de mayo de 1961)

Introducción

1. El presente informe resume las actividades del Comité de Comercio de la Comisión Económica para América Latina reunido en Santiago de Chile del 8 al 12 de mayo de 1961.

2. El informe se divide en dos partes. En la parte I se describe la composición del Comité y la forma en que organizó su trabajo, se incluye el temario que sirvió de base a las deliberaciones y se hace un resumen

de los debates. Las resoluciones que el Comité aprobó al dar término a sus trabajos se presentan en la parte II.

3. El texto de este informe fue aprobado por el Comité, para ser elevado a la consideración de la Comisión, en la sesión de clausura celebrada el 12 de mayo de 1961.

* Publicado antes, en edición mimeografiada, como documento E/CN.12/C.1/19/Rev.1 (25 de mayo de 1961).

Parte I

TERCER PERÍODO DE SESIONES DEL COMITÉ

A. COMPOSICIÓN, ASISTENCIA Y ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

Sesiones de apertura y clausura

4. La sesión inaugural del Comité se celebró el día 8 de mayo de 1961. Pronunciaron discursos los señores Esteban Iovovich, de la Comisión Económica para América Latina, Leopoldo Hugo Tettamanti, de la delegación de la Argentina, y Mateo J. Magariños de Melo, representante de la Asociación Latinoamericana de Comercio (ALALC).

5. La sesión de clausura del Comité se celebró en el mismo lugar el 12 de mayo de 1961. Pronunciaron discursos los señores Plácido García Reynoso, jefe de la delegación de México, Jorge Méndez, jefe de la delegación de Colombia y Presidente del tercer período de sesiones del Comité, y Esteban Iovovich, de la Comisión Económica para América Latina.

Composición y asistencia

6. Asistieron representantes de todos los Estados Miembros del Comité, a saber: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos de América, Francia, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Reino de los Países Bajos, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República Dominicana, Uruguay y Venezuela. La lista completa de representantes puede encontrarse en el anexo del presente informe.

7. En su calidad de miembros asociados de la Comisión asistieron al tercer período de sesiones del Comité representaciones de la Guayana Británica y Honduras Británica.

8. De conformidad con el párrafo 6 de las atribuciones de la Comisión asistieron al noveno período de sesiones, con carácter consultivo, representantes de los siguientes Estados Miembros de las Naciones Unidas que no son miembros de la Comisión: Austria, Bélgica, Canadá, Checoslovaquia, España, Hungría, India, Israel, Italia, Japón, Jordania, Polonia, República Árabe Unida, Rumania, Suecia, Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas y Yugoslavia. (Véase de nuevo el anexo.) La República Federal de Alemania envió un observador de acuerdo con la resolución 632 (XXII) del Consejo Económico y Social.

Organización del trabajo

Elección de la Mesa

9. En su primera sesión, el 8 de mayo de 1961, el Comité eligió la siguiente Mesa:

Presidente: Jorge Méndez (Colombia)

Primer Vicepresidente: Leopoldo Hugo Tettamanti (Argentina)

Segundo Vicepresidente: Guillermo Stewart Vargas (Uruguay)

Relator: Julio Prado García Salas (Guatemala)

Secretaría

10. La Secretaría del Comité se compuso de la siguiente manera:

Esteban Ivovich, Director de la División de Política Comercial; Alejandro Power, Secretario. *Asesores técnicos*: Carlos Castillo, Subdirector de la Oficina de México; Alberto Sola, Santiago Macario y Alberto Quevedo.

B. TEMARIO

11. En su primera sesión el Comité aprobó el siguiente temario:

1. Discursos de apertura.
2. Elección de la Mesa.
3. Aprobación del temario.
4. Integración económica regional: tendencias recientes.
 - a) La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Tratado de Montevideo).
 - i) Análisis de las recomendaciones del Comité de Comercio y del Tratado de Montevideo con respecto al establecimiento del mercado común latinoamericano;
 - ii) Labor realizada y en vías de realización para la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.
 - b) Integración económica de Centroamérica;
 - c) Problemas comerciales de Colombia, el Ecuador y Venezuela.

Documentación:

El movimiento latinoamericano hacia la colaboración económica multilateral (E/CN.12/567). Informe de la décima reunión del Subcomité de Comercio Centroamericano (E/CN.12/CCE/234). Nota de la Secretaría sobre el mercado común centroamericano (E/CN.12/587). Consultas sobre política comercial. Informe de la tercera reunión celebrada entre Colombia, el Ecuador y Venezuela (Quito, 7-10 de diciembre de 1960) (E/CN.12/555).

5. Los problemas financieros del mercado común latinoamericano.

Documentación:

Las inversiones privadas extranjeras en la Zona Latinoamericana de Libre Comercio (E/CN.12/550) Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 60.II.G.5.

Documentos sobre problemas financieros preparados por la Secretaría de la Comisión Económica para América Latina para la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (E/CN.12/569).

6. La política aduanera y el mercado común latinoamericano.

Documentación:

Informe de la primera reunión del Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros (Montevideo, 1-12 de agosto de 1960) que se eleva al Comité de Comercio de la CEPAL con una nota de la Secretaría (E/CN.12/568).

Derechos aduaneros y otros gravámenes y restricciones a la importación en países latinoamericanos [Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela] y sus niveles promedios de incidencia (E/CN.12/554 y Addo. 1 a 11).

7. Examen y aprobación del informe del tercer período de sesiones del Comité de Comercio (E/CN.12/C.1/19).

8. Fecha y lugar del cuarto período de sesiones del Comité de Comercio.

G. RESUMEN DE LOS DEBATES

Integración económica regional: tendencias recientes

12. En su exposición de apertura de los trabajos del Comité, la Secretaría señaló los grandes avances logrados en la cooperación económica entre países de América Latina, que se traducen en los progresos realizados por el Comité que tiene a su cargo el Programa de Integración Económica Centroamericana y la puesta en vigencia del Tratado de Montevideo. Estos acontecimientos han podido producirse porque —a diferencia de intentos fallidos de otras épocas— tanto el movimiento centroamericano como el Tratado de Montevideo se basan en una investigación minuciosa de las

condiciones reales de los países eventualmente participantes.

13. En nombre de las delegaciones, el representante de la Argentina expresó la satisfacción de los gobiernos miembros del Comité por la excelente documentación preparada por la Secretaría y destacó que las tareas de ésta deben extenderse ahora a los problemas comerciales de América Latina que trascienden a los límites de la región y, en particular, a colaborar en la formulación de la política comercial de América Latina frente a agrupaciones comerciales de otros continentes.

14. El Comité examinó el informe sobre el movimiento latinoamericano hacia la colaboración económica multilateral (E/CN.12/567). Antes de la discusión misma, el representante de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y Presidente del Comité Provisional de Montevideo explicó la situación actual del proceso iniciado con la concertación del Tratado de Montevideo. A tal fin, pasó revista a las actividades que el Comité Provisional ha llevado a cabo entre la firma del Tratado el 18 de febrero de 1960 y el depósito simultáneo de los instrumentos de ratificación por los países participantes, el 2 de mayo de 1961. Entre esas actividades destacó la preparación de la información requerida por las Partes Contratantes del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que examinaron el Tratado de Montevideo en sus reuniones de mayo y octubre de 1960. Dio cuenta asimismo de las reuniones de expertos que ha venido convocando el Comité Provisional, y que han cubierto campos como los problemas aduaneros, el transporte y la elaboración de las estadísticas del comercio exterior. En cuanto a los próximos pasos a dar, expresó que el Tratado de Montevideo entrará en vigencia el 1º de junio de 1961 —o sea a los treinta días de haberse depositado los instrumentos de ratificación—, que la primera conferencia de las partes contratantes se reunirá en el mes de julio y que el Comité Ejecutivo Permanente se constituirá el 1º de agosto, mes durante el cual se espera iniciar la primera serie de negociaciones.

15. El Comité manifestó su satisfacción por las tareas que desempeñó la Secretaría en la preparación del Tratado de Montevideo y le solicitó que continúe prestando su asesoramiento técnico a los órganos de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, de acuerdo con lo establecido en el artículo 44 del Tratado. (Véase la resolución 11 [III].)

16. El Comité examinó la relación existente entre las disposiciones del Tratado de Montevideo y los principios generales cuya observación recomendó para la formación del mercado común latinoamericano en su resolución 6 (II). El resultado de ese examen fue reconocer con satisfacción la concordancia del Tratado con esos principios generales.

17. Se señaló que la aparente debilidad de que el Tratado no contenga disposiciones para el cumplimiento automático del programa de liberación, tiene su fundamento no sólo en consideraciones de carácter político, sino sobre todo en las condiciones que prevalecen en las economías de los países latinoamericanos. Al respecto se indicó que un mecanismo automático de liberación que comprendiera en forma indiscriminada todos los artículos, podría afectar gravemente las estructuras existentes de producción y suscitara desinversiones en muchos sectores. Por ello y ante la escasez de capitales disponibles —así como por la necesidad de salvaguardar los actuales niveles de ocupación—, se ha preferido que el proceso de liberación se produzca gra-

dualmente sobre la base de negociaciones anuales, para que, sin afectar de modo indebido intereses establecidos, haya oportunidad de ir desarrollando nuevas corrientes comerciales y de promover inversiones en los campos más necesarios y convenientes.

18. Fue opinión generalizada que el Tratado constituye un instrumento adecuado para obtener la complementación de las economías en América Latina y que, por lo tanto, su concertación representa un progreso muy importante hacia el logro de tal objetivo. Sin embargo, se destacó que sólo constituye un primer paso en ese sentido, ya que sus disposiciones deberían utilizarse ahora por los gobiernos interesados, con la decisión y el propósito de poner en comunicación los mercados nacionales para todos aquellos sectores económicos en que la existencia del mercado ampliado es condición indispensable o necesaria, a fin de alcanzar el máximo aprovechamiento de los recursos, acelerar el proceso de desarrollo económico y asegurar un mejor nivel de vida por la población.

19. El Comité consideró que, de acuerdo con la recomendación contenida en su resolución 6 (II) en cuanto a la participación del mayor número posible de países, y de acuerdo con las disposiciones del Tratado de Montevideo destinadas a facilitar la adhesión de otros países latinoamericanos, sería deseable que los gobiernos que no han decidido todavía hacerse parte de los tratados multilaterales concluidos en América Latina estudien cuidadosamente los problemas que plantea su eventual participación en dichos instrumentos. Al respecto, se solicitó a la Secretaría que colabore en el esclarecimiento de los problemas referidos, a fin de que en el plazo más breve posible todos los países latinoamericanos puedan asociarse a los movimientos de cooperación económica multilateral. (Véase la resolución 11 [III].)

20. La delegación de Bolivia expresó el pesar de su gobierno por no haber podido adherirse de momento al Tratado de Montevideo. Los problemas económicos, sociales y políticos a que hace frente su país impiden que pueda aprovechar los beneficios que le sería posible obtener de su participación en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, por lo menos mientras Bolivia no consolide sus avances en materia de reforma agraria e industrialización.

21. En relación asimismo con la situación de los países latinoamericanos que no son todavía miembros de las agrupaciones multilaterales existentes, el Comité estimó necesario que la Secretaría tenga especialmente en cuenta en sus estudios los problemas de las relaciones comerciales entre esos países y esas agrupaciones multilaterales, a fin de procurar el establecimiento gradual de las condiciones necesarias para una futura asociación económica entre todas las repúblicas de América Latina.

22. El representante del GATT manifestó la complacencia de esa institución por la entrada en vigor del Tratado de Montevideo y reconoció los esfuerzos desplegados por los países signatarios para que su asociación se cifa a las reglas de su organismo acerca del establecimiento de zonas de libre comercio. En cuanto al interés de los países latinoamericanos en las actividades que se están desarrollando en el GATT, destacó la importancia de las que resulten del establecimiento de la tarifa exterior común por parte de la Comunidad Económica Europea. Esa tarifa obliga a los Estados miembros de la Comunidad a aumentar ciertos derechos anteriormente consolidados dentro de los mecanismos del GATT, para lo cual deben demostrar que los beneficios que resultan de las reducciones de la tarifa común para el mismo producto en otros Estados miembros compensan los aumentos realizados. Si eso no ocurre, la Comunidad debe ofrecer compensaciones sobre otros productos, o aceptar que los países a los que no satisfagan las compensaciones ofrecidas retiren concesiones equivalentes. Estas negociaciones se han venido realizando con muchas dificultades y se espera que con una negociación programada para iniciarse próximamente en el GATT, puedan atenuarse los efectos desfavorables que se temen de la aplicación de la tarifa común. La Comunidad Económica Europea ha anunciado su intención de ofrecer una reducción de 20 por ciento de sus derechos, siempre que encuentre una contrapartida suficiente de parte de los países industriales, pero estaría dispuesta a no solicitar de los países de menor desarrollo una contrapartida equivalente.

23. El representante del GATT expresó asimismo que, según los cálculos realizados por su institución, las fluctuaciones de precios de las materias primas en los mercados internacionales durante el último trienio han hecho perder ingresos por casi 7 000 millones de dólares a los países subdesarrollados en relación con los que hubieran obtenido de mantenerse los niveles de precios de 1957. Para contrarrestar esa tendencia se está recurriendo a acuerdos internacionales de productos que impidan la desorganización de los mercados y ofrezcan cierta resistencia a la baja de las cotizaciones. En el GATT se considera que podrían alcanzarse soluciones de fondo a los problemas de países subdesarrollados cuando éstos puedan dedicarse a la exportación de productos manufacturados en condiciones competitivas, para lo cual es necesario que los países industriales comprendan que es indispensable un cambio en la estructura del comercio internacional.

24. El Comité examinó la situación que se deriva de las relaciones comerciales de los países latinoamericanos con los de otras regiones —entre ellas el África— y encomendó a la Secretaría Ejecutiva que dentro de su programa de trabajos estudie los problemas relacionados con el aumento del intercambio de América Latina con el resto del mundo, teniendo en cuenta los pro-

blemas comerciales que puedan suscitarse con grupos de países de esas otras regiones.

25. Ante el nuevo desarrollo que están adquiriendo las relaciones comerciales entre los países de América Latina mediante las agrupaciones multilaterales en funcionamiento, el Comité estimó de suma necesidad la capacitación de funcionarios técnicos nacionales en las especializaciones de la política comercial. Sobre el particular, algunas delegaciones dieron a conocer las dificultades experimentadas en sus países debido a la escasez de funcionarios técnicamente habilitados para la consideración de estas materias. Con tal motivo, el Comité solicitó a la Secretaría Ejecutiva la organización de cursos de especialización en política comercial, especialmente en las materias vinculadas con el actual movimiento hacia la colaboración económica multilateral. (Véase la resolución 14 (III).) A estos efectos se hizo mención de las valiosas experiencias recogidas por el GATT y se señaló la conveniencia de aprovecharlas al organizar los cursos de capacitación que están previstos en la CEPAL.

26. El Comité reconoció que entre los problemas más importantes que afectan al desarrollo de las corrientes de intercambio de los países de América Latina cuentan aquéllos que surgen de la falta de disponibilidad de medios adecuados de transporte, de las condiciones en que éstos operan y de ciertos problemas de política comercial relacionados con los mismos.

27. El Comité estimó que entre los puntos que conviene que la Secretaría estudie en la prosecución de sus trabajos figuren la determinación de las magnitudes de las cargas por transportar —y en relación con ello la disponibilidad de naves, medios de almacenamiento y de los demás elementos relacionados con la regularidad del transporte—, así como las posibles bases para solucionar ciertos problemas comerciales que en el campo de los transportes influyen sobre la marcha de los programas tendientes a la integración de mercados. En consecuencia, el Comité acordó recomendar a la Secretaría que en el desarrollo de sus tareas, en cuanto concierne al cumplimiento gradual del programa del Comité de Comercio, preste especial consideración a la influencia de los problemas del transporte en el comercio interlatinoamericano y examine las posibles soluciones de tales problemas, incluidos los de política comercial. El Comité puntualizó la conveniencia de realizar estos trabajos en cooperación con los órganos correspondientes de los acuerdos multilaterales de integración económica en América Latina cuando se refieran a países miembros de esos acuerdos. (Véase la resolución 15 (III).)

28. Hubo consenso en el Comité en el sentido de que el turismo constituye en muchos de los países una fuente importante de ingreso de divisas, y que en algunos de ellos llega a tener tanta importancia como otros sectores básicos del ingreso nacional.

29. Se reconoció asimismo que ciertas medidas para restringir el turismo tomadas por países que generan fuertes corrientes turísticas pueden ocasionar serios perjuicios a los países que las reciben. Por ello, el Comité estuvo de acuerdo en invitar a sus miembros a que, cuando proyecten disposiciones aduaneras o de otra índole, tengan en cuenta las consecuencias que pudieran derivarse de esas disposiciones para el movimiento turístico hacia otros países de la región, y a que eviten adoptar ese tipo de medidas cuando puedan perjudicar al turismo. (Véase resolución 16 (III).)

30. La delegación de los Estados Unidos, aunque prestó su apoyo a las recomendaciones del Comité en esta materia, precisó que "al votar esta resolución, los Gobiernos Miembros deben tener presente que los Estados Unidos proyectan suspender, al menos temporalmente, la exención extraordinaria de 400 dólares que otorgaban a residentes de ese país que regresaban a los Estados Unidos, como medida de recuperación de postguerra, aunque mantendrán una exención de 100 dólares. Los Estados Unidos no consideran que esta medida sea incongruente con la resolución".

Problemas agrícolas en relación con el programa de integración regional

31. El Comité de Comercio sesionó conjuntamente con el Comité de Agricultura del noveno período de sesiones de la Comisión a fin de examinar el estudio sobre el papel de la agricultura en los acuerdos latinoamericanos para la formación de mercados comunes a zonas de libre comercio (E/CN.12/551), preparado por la División Conjunta CEPAL/FAO. Se estimó que la solución de los problemas agrícolas de América Latina puede contribuir poderosamente al éxito de los programas de integración económica regional y que éstos, a su vez, influirán decisivamente en la solución de esos problemas. El documento describe asimismo los principales aspectos del comercio interregional de productos agrícolas y analiza las posibles consecuencias que sobre la agricultura podrían tener los acuerdos de integración económica.

32. La Secretaría por su parte destacó el papel que cabe a la agricultura dentro del Tratado de Montevideo y señaló que ese instrumento ofrece una gran oportunidad para rectificar ciertas distorsiones mostradas en la estructura agrícola de América Latina, resultantes, entre otros factores, del total aislamiento respecto de la competencia regional en que se ha venido desarrollando este sector en los países del área, donde la producción agrícola crece menos que la demanda.

33. Algunas delegaciones pusieron de relieve la necesidad de que la CEPAL realice estudios encaminados a ofrecer las bases para una posible armonización entre las políticas de desarrollo agrícola e industrial dentro de la Zona Latinoamericana de Libre Comercio, con el

fin de resolver el problema citado y otros, especialmente el de la productividad.

Integración económica de Centroamérica

34. El Comité examinó y tomó nota con satisfacción del impulso impartido en 1960 por los gobiernos de El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua al proceso de integración de sus economías. La decisión de esos gobiernos de acelerar el establecimiento del mercado común y el desarrollo regional integrado, culminó en diciembre de 1960 con la celebración del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, el Protocolo al Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación y el Convenio Constitutivo del Banco Centroamericano de Integración Económica. El Tratado General y el Protocolo al Convenio de Equiparación Arancelaria se encuentran en vías de ratificación legislativa y se espera que entrarán en vigor durante los próximos meses. El Banco Centroamericano empezará a funcionar en mayo de 1961 y las negociaciones tendientes al arancel uniforme quedarán terminadas en junio del mismo año.

35. En virtud de estos tratados y convenios, los países antes mencionados tienden a ampliar notablemente el alcance inicial del régimen de libre comercio entre sus territorios. Al efecto fijaron un plazo máximo de cinco años para el perfeccionamiento de la zona de libre comercio, que coincide con el que antes habían acordado para la adopción de un arancel uniforme a la importación, decidieron crear una institución de financiamiento de la integración, y adoptaron en otros campos una serie de medidas: incentivos fiscales y especialización de sus actividades industriales.

36. El Gobierno de Costa Rica no suscribió los tratados de Managua, pero éstos contienen cláusulas que explícitamente dejan a ese país libertad para decidir unilateral y oportunamente respecto a su adhesión. El Comité escuchó con beneplácito las manifestaciones hechas por la delegación de Costa Rica en el sentido de que una vez concluidos los estudios que efectúa actualmente su gobierno decidirá sobre la forma y oportunidad de su incorporación al mercado común centroamericano.

37. Las delegaciones de El Salvador, Guatemala y Nicaragua destacaron la labor realizada en el campo de la nomenclatura arancelaria, que ha conducido a la adopción de una nomenclatura uniforme para la importación y la exportación en los seis países del Istmo, y sobre la que se han basado todos los acuerdos y negociaciones de libre comercio y equiparación arancelaria. Agregaron que por esta razón los países centroamericanos tendrían que formular una reserva en cuanto a la recomendación adoptada por otros países latinoamericanos respecto a la adopción de la nomenclatura de Bruselas.

38. La delegación de Nicaragua señaló que su país es el único en la región centroamericana que forma parte del GATT y expresó su esperanza de que ese organismo, como en anterior ocasión, acogerá favorablemente los compromisos que ha contraído al suscribir los nuevos tratados de integración económica regional.

39. La delegación de Honduras hizo referencia a los beneficios que su país derivará de su participación en el programa centroamericano, que facilitará la tarea de elevar el nivel de vida de su población mediante una acción pública particularmente intensa en materia de salud pública, transporte, comunicaciones y educación. Por su parte, la delegación de El Salvador se refirió a diversos problemas que ha sido necesario resolver para establecer una metodología adecuada a las necesidades de la equiparación arancelaria y de las negociaciones sobre libre comercio. Además, señaló varias de las actividades que se llevan adicionalmente a cabo: integración y especialización industrial, uniformidad de la legislación arancelaria y tributaria, facilidades portuarias y coordinación de las políticas agropecuarias nacionales.

40. Finalmente, la delegación de Guatemala hizo hincapié en que el Banco Centroamericano de Integración Económica facilitará el desarrollo integrado de los países miembros y les permitirá actuar con mayor independencia en lo que concierne al financiamiento del mismo. La propia delegación se refirió al Consejo Económico Centroamericano y al Consejo Ejecutivo, que son los organismos directivo y ejecutivo establecidos en el Tratado General para la orientación y administración del mercado común.

Problemas comerciales de Colombia, el Ecuador y Venezuela

41. La Secretaría informó al Comité sobre los trabajos llevados a cabo en relación con el estudio de los problemas que se presentan en el campo de las relaciones comerciales recíprocas de Colombia, el Ecuador y Venezuela y las de estos países con el resto de los de América Latina, así como de sus posibles soluciones.

42. A ese propósito, el Comité conoció el informe de la tercera reunión de consulta sobre política comercial celebrada entre Colombia, el Ecuador y Venezuela (E/CN.12/555). En esa reunión, efectuada en Quito en diciembre de 1960, fue posible establecer que los tres países consideran el marco multilateral como el más apropiado para conseguir un desarrollo económico más amplio y equilibrado de los países latinoamericanos. Ese marco lo ofrece el Tratado de Montevideo.

43. Convinieron en que, si bien los tratados bilaterales de comercio —o los arreglos entre los tres países— podrían constituir una adecuada solución a ciertos problemas concretos, no ofrecían en cambio —dada la escasa complementación de las economías de los tres países—

las bases necesarias para el desarrollo armónico de programas de intercambio o de integración.

44. Tal fue la razón de que Colombia, el Ecuador y Venezuela anunciaran que tomarían las medidas necesarias para adherirse al Tratado de Montevideo cuando lo consideraran oportuno y tomando en cuenta las características de sus respectivas economías. El Ecuador y Venezuela, por su parte, anunciaron su intención de solicitar de los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio un tratamiento especial que tuviera en cuenta esas condiciones.

45. La delegación de Colombia declaró ante el Comité que su Gobierno había sometido al Congreso un proyecto de ley pidiendo autorización para la adhesión de Colombia al Tratado de Montevideo. La aprobación de tal proyecto, que se daba por descontada en vista de la favorable disposición que había encontrado en el Parlamento y en ciertos sectores de la opinión pública, permitiría a Colombia participar casi desde un comienzo en las negociaciones de las Partes Contratantes.

46. La misma delegación reafirmó los compromisos emanados de la reunión de Quito respecto al apoyo que en el seno de los órganos de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio prestaría a fin de que se concediese al Ecuador y Venezuela el tratamiento a que estos países aspiran para su ingreso en dicha Asociación. Informó además que su país está preparado para adaptar a las modalidades del Tratado de Montevideo sus arreglos bilaterales con el Ecuador.

47. Reconoció la misma delegación que la participación en el Tratado de Montevideo llevaría a determinar ciertos reajustes en las actividades productivas de sus miembros, los cuales, dentro del principio de la libre competencia, tenderían a buscar el nivel de las actividades de más alta productividad. A juicio de esa delegación, sería difícil la integración regional si nuevas industrias de alta productividad, orientadas hacia el mercado regional, hubieren de coexistir con otras menos eficientes y establecidas sólo para mercados nacionales. Según Colombia, el éxito del Tratado no se cifra tanto en el instrumento mismo como en la capacidad de sus miembros para impulsar su desarrollo interno y en la magnitud de la ayuda exterior mientras sea incipiente el proceso de sustitución de importaciones. Por otra parte, debe darse a la estructura de la producción suficiente capacidad para adaptarse a la especialización regional. Coincidiendo con otras delegaciones, la de Colombia estimó necesario coordinar la política nacional de desarrollo de cada país con las metas propuestas dentro del programa de integración económica regional.

48. La delegación del Ecuador señaló que los positivos efectos del Tratado de Montevideo sólo podrían alcanzarse asegurando el desarrollo armónico de todos sus miembros. Esta es la razón de que el Ecuador esperase ser reconocido en la Asociación Latinoamericana de Li-

bre Comercio como un país de menor desarrollo económico relativo, tratamiento que, al contribuir a la solución de los problemas que hoy sufre el crecimiento industrial ecuatoriano, removería uno de los principales obstáculos que se oponen a su adhesión al Tratado de Montevideo.

49. Como las anteriores delegaciones, la de Venezuela también se manifestó interesada en el movimiento de integración latinoamericano expresado a través del Tratado de Montevideo. Sin embargo, señaló que todavía su país no podía tomar decisión alguna al respecto mientras no se le garantizase un tratamiento especial en vista de las características actuales de su estructura económica.

50. Las delegaciones del Ecuador y de Venezuela reiteraron ante el Comité de Comercio el deseo expresado en la reunión de Quito en el sentido de que la Secretaría colabore con los respectivos gobiernos en el estudio de los problemas que impiden la eventual participación de ambos países en el Tratado de Montevideo y presente las posibles soluciones.

51. La delegación de un país miembro del Tratado y el representante del Comité Provisional de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio de Montevideo expresaron su agradecimiento por las manifestaciones de las delegaciones de Colombia, el Ecuador y Venezuela, y coincidieron en que los órganos correspondientes de la Asociación tendrían en cuenta la posición de los tres países grancolombianos.

Los problemas financieros

52. El Comité examinó los documentos E/CN.12/550 y E/CN.12/569 que contienen, respectivamente, el informe preparado por un grupo consultor acerca de las inversiones privadas extranjeras en la Zona Latinoamericana de Libre Comercio y algunos documentos sobre problemas financieros confeccionados para la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio por la Secretaría Ejecutiva.

53. Se estimó que la tendencia reciente a eliminar los acuerdos bilaterales de pagos que canalizaban hasta hace poco el grueso del comercio interlatinoamericano apareja solución al posible problema que podría plantear la existencia de regímenes de pagos heterogéneos dentro del ámbito de la Zona de Libre Comercio. Se señaló, sin embargo, que la desaparición de los créditos bilaterales podría ocasionar alguna dificultad para el mantenimiento de ciertas corrientes comerciales, sobre todo cuando éstas corresponden a productos que se ofrecen en los mercados internacionales en condiciones de pago muy liberales merced a los programas de colocación de excedentes agrícolas.

54. La delegación del Brasil consideró auspiciosa la tendencia hacia la eliminación de las cuentas bilaterales,

pero estimó muy conveniente, a fin de facilitar el proceso de liberación, el establecimiento de un mecanismo de créditos en el marco de la Zona de Libre Comercio. Con ese objeto señaló que sobre todo en los primeros años de funcionamiento de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, el ritmo de liberación será más intenso si los países participantes cuentan con la seguridad de disponer de ayuda financiera para los desequilibrios que pudieran originarse por las importaciones resultantes de la eliminación de restricciones que en algunos casos las han limitado o impedido desde hace muchos años.

55. La delegación del Perú hizo presente que la política de su gobierno se basaba en la estabilidad del signo monetario, como condición para llevar adelante la política de desarrollo económico. Añadió además que la situación de los países subdesarrollados no permitía a éstos la concesión de créditos mutuos o automáticos, teniendo en cuenta que las divisas que producían sus exportaciones debían emplearse a muy corto plazo en la adquisición de bienes de capital que la Zona no producía todavía a precios competitivos. Reiteró la posición sostenida por el Perú en la reunión de Lima y de Bancos Centrales en Montevideo.

56. El representante del Fondo Monetario Internacional expresó la confianza de su institución en cuanto a que las formas de cooperación interlatinoamericana en desarrollo se armonicen con las tendencias predominantes en el mundo hacia la reducción de restricciones y discriminaciones. En tal sentido, señaló que la libre convertibilidad y la estabilidad monetaria pueden contribuir eficazmente a establecer sobre bases sólidas el mercado común latinoamericano. En cuanto a los desequilibrios temporales de pagos que puedan resultar del cumplimiento de los programas de liberación, el Fondo consideraría favorablemente la posibilidad de contribuir con su asistencia financiera, siempre que los países interesados no abandonaran sus propósitos de procurar la estabilidad y convertibilidad de sus monedas.

57. La delegación del Reino Unido señaló la necesidad de evitar cualquier regresión de la convertibilidad de divisas ya lograda en América Latina. La Unión Europea de Pagos se creó en un momento en que todas las divisas involucradas eran inconvertibles; América Latina ya ha franqueado esa etapa. En cuanto al problema de créditos recíprocos, dado el nivel generalmente bajo de las reservas en divisas de los países latinoamericanos, parecería impropio tratar de comprometer de antemano a los países para que concedan créditos automáticos.

En los documentos se mencionó la posibilidad de un acuerdo siguiendo los lineamientos del Convenio Monetario Europeo, y sería útil recordar que el crédito concedido en virtud de ese Convenio debía justificarse con la aplicación de políticas adecuadas externas e internas, es decir, no era automático.

58. Otro problema que atrajo la atención del Comité fue el referente a la financiación de las exportaciones, especialmente las de equipos y bienes de producción. Se estimó que para desarrollar el intercambio de ese tipo de bienes dentro de América Latina será necesario constituir un mecanismo que permita a los exportadores de la región ofrecer las condiciones de financiación, en cuanto a plazos y tipos de interés, que acompañan a las ofertas de los exportadores de los grandes países industriales. Aparte las dificultades de obtener los recursos necesarios, se señaló que también se carece de un sistema de seguros como el existente en casi todos aquellos países y que las tasas de interés prevalentes en América Latina son más altas que las vigentes en Europa occidental o en los Estados Unidos.

59. El representante del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) expresó que esa institución comparte las inquietudes expresadas en cuanto a la necesidad de proporcionar financiación a las exportaciones interlatinoamericanas de bienes de capital y que, en la medida de sus disponibilidades de recursos y dentro de las facultades que le confieren sus estatutos, el Banco está dispuesto a prestar toda su atención a la solución de ese problema.

60. También se mencionaron las dificultades que podrán derivarse de la falta de relaciones eficientes entre los bancos comerciales de los países latinoamericanos, a causa de haberse desarrollado el comercio en su mayor parte sólo sobre la base de las relaciones que los bancos centrales establecieron directamente entre sí. El representante del Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA) expresó que tal inquietud fue recogida en la última reunión operativa de esa institución con la consideración de que no existe en los bancos latinoamericanos una experiencia suficiente para colaborar con agilidad en los muy complejos problemas de pagos, transferencias de fondos, tenencias de divisas latinoamericanas y otros, cuya solución exige el incremento de las relaciones comerciales de América Latina.

61. El Comité pasó revista al informe sobre inversiones extranjeras (E/CN.12/550) en los países signatarios del Tratado de Montevideo, preparado por un grupo consultor designado por la CEPAL y la OEA. Durante las discusiones que condujeron a la concertación del Tratado de Montevideo se hicieron presentes dos tipos de preocupaciones: las relacionadas con una posible competencia entre los países participantes para el establecimiento de incentivos desproporcionados a fin de atraer inversiones extranjeras, afectando así la localización más económica de las actividades productivas, y la situación desfavorable en que podrían verse colocados los empresarios nacionales ante la afluencia de nuevas y modernas industrias financiadas por inversiones extranjeras, estimuladas por las perspectivas de expansión que ofrece la Zona de Libre Comercio. El primer problema requeriría una armonización de los tra-

tamientos aplicables a las inversiones extranjeras, pero las pronunciadas diferencias existentes en la orientación y mecanismos de las políticas seguidas al respecto por los países latinoamericanos torna muy difícil —al menos por ahora— proyectar bases generales para observancia común de reglas que resulten lo bastante elásticas como para contemplar las modalidades liberales imperantes en ciertos países y, al mismo tiempo, lo bastante rígidas como para coincidir con las actitudes restrictivas prevalecientes en otros. Sin embargo, existen algunos campos en que esa armonización podría explorarse llevando a cabo los estudios necesarios. Esos campos serían, entre otros, los referentes a los regímenes de movimientos de capital y de remesas de beneficios, intereses y regalías, la armonización de los sistemas impositivos en cuanto influyan en la posición competitiva de los productos manufacturados de intercambio, la adopción de normas comunes sobre revaluación de activos y las bases para un acuerdo general sobre doble tributación. El problema de la situación de los capitales locales requeriría crear medios e incentivos que impulsen la modernización de las empresas existentes, así como explorar los medios apropiados para propender a la asociación del capital nacional con la corriente de nuevas inversiones derivadas de la formación de áreas ampliadas de intercambio.

62. La delegación de México, apoyando la idea de la Secretaría Ejecutiva, expresó su aspiración de que los países de América Latina aseguren que las mejores oportunidades que ofrezca la Zona de Libre Comercio no sean monopolizadas por los inversionistas extranjeros, con su superioridad en recursos técnicos y financieros. México, consciente de la repercusión desfavorable que sobre los programas de desarrollo económico pueden tener ciertas inversiones extranjeras, restringe el acceso del capital extranjero en los sectores básicos de la economía o en aquéllos en que el capital nacional está operando en condiciones satisfactorias de eficiencia, y en los demás casos favorece la formación de empresas mixtas, con mayoría de capital nacional, representado en acciones nominativas.

63. La delegación de Chile destacó que en el proceso de integración regional buscado por los países de América Latina se requiere considerar en nueva forma diversos aspectos de sus respectivas políticas internas, aspectos que tenderán necesariamente a convertirse en preocupación del conjunto de repúblicas. La política fiscal, monetaria y cambiaria de cada país de la Zona pasará a gravitar cada vez más en el ámbito regional. En opinión de la misma delegación, debe tratarse de establecer una acción coordinada para la solución de esos problemas, pues de lo contrario pueden llegar a constituir un freno al movimiento hacia el mercado común. En ese mismo proceso es conveniente considerar los medios adecuados para lograr que los capitales puedan desplazarse sin trabas de un país a otro de la Zona.

La política aduanera y el mercado común latinoamericano

64. Al considerar la política aduanera, particularmente en relación con el mercado común latinoamericano, el Comité conoció en primer término el Informe (E/CN.12/568) del Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros sobre su primera reunión (Montevideo, Uruguay, 1 a 12 de agosto de 1960). Dicho Grupo de Trabajo, constituido en cumplimiento de la resolución 7 (II) del Comité, trató en esa oportunidad diversos temas de técnica aduanera tales como la adopción por los países latinoamericanos de una nomenclatura arancelaria uniforme, de una definición uniforme de valor aduanero, y de definiciones uniformes de términos aduaneros básicos, así como otros relativos a la capacitación del personal aduanero, al estudio de la simplificación y uniformación de tramitaciones y documentación aduaneras, regímenes aduaneros especiales, etc., y ciertos puntos vinculados con la interpretación y aplicación del Tratado de Montevideo.

65. Una de las delegaciones señaló que las resoluciones aprobadas por el Grupo de Trabajo satisfacen las exigencias que en el campo de la técnica aduanera surgen de los programas de complementación de las economías de los países latinoamericanos y de la necesidad de mejorar y modernizar los regímenes de importación de esos países y el funcionamiento de sus aduanas. En razón de ello, los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ya han decidido, a través del Comité Provisional, adoptar las decisiones y recomendaciones contenidas en el informe del Grupo de Trabajo, y han sugerido a los demás países que hagan lo mismo a fin de facilitar su eventual participación en la zona de libre comercio.

66. Los países que participan en el Programa de Integración Económica Centroamericana se hallan en una situación particular, pues hace varios años adoptaron una nomenclatura arancelaria común (la NAUCA) elaborada de acuerdo con las características específicas de sus economías y con la estructura de su comercio exterior, y aplican criterios uniformes en otros aspectos de sus regímenes aduaneros.

67. Teniendo en cuenta esas diversas consideraciones el Comité se pronunció en el sentido de aprobar el informe de la Primera Reunión del Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros y hacer suyas las resoluciones y recomendaciones adoptadas en dicha reunión, proponiendo a los países latinoamericanos no participantes en el Programa de Integración Económica Centroamericana que adopten la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas, la definición del valor aduanero del Consejo de Cooperación Aduanera y las definiciones uniformes de términos aduaneros básicos, en la forma indicada por el Grupo de Trabajo. Se puso de relieve la conveniencia de que tal adopción se lleve a cabo en el más breve plazo posible por los países que participan en acuer-

dos latinoamericanos de liberación del intercambio y en otros que anticipen la futura adhesión a csos acuerdos. (Véase la resolución 13 (III).)

68. Reconoció el Comité que la adopción de la definición de valor aduanero del Consejo de Cooperación Aduanera debe ser complementada con la creación de una oficina central de valoración en cada país que aún no lo haya hecho, en la forma recomendada por la resolución respectiva del Grupo de Trabajo, así como las ventajas que desde el punto de vista de la política comercial significaría adoptar gravámenes *ad valorem* en los aranceles nacionales, en la medida que lo permitan las condiciones particulares de cada país. En cuanto a la capacitación del personal aduanero, el Comité reiteró a los países latinoamericanos la recomendación del Grupo de Trabajo de que se crearan escuelas de capacitación aduanera.

69. El Comité acordó solicitar de la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL que, conforme a lo decidido por el Grupo de Trabajo, diera prioridad a los estudios relativos a la tramitación y documentación aduaneras y a los regímenes aduaneros especiales, solicitando para ello, cuando lo considere conveniente, la colaboración del Consejo de Cooperación Aduanera y de otros organismos internacionales, y que convocara oportunamente una segunda reunión del Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros.

70. Sobre algunos de estos temas, el observador del Consejo de Cooperación Aduanera expuso la labor de dicho organismo en materia de nomenclatura arancelaria, valor aduanero y otros aspectos de la técnica aduanera, así como la colaboración entre el Consejo y la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL.

71. También consideró el Comité algunos problemas de política aduanera en relación con el estudio de la Secretaría sobre los derechos aduaneros y otros gravámenes y restricciones a la importación en once países latinoamericanos, y sus niveles promedios de incidencia (E/CN.12/554 y Adds. 1 a 11). A este respecto y haciéndose eco de algunas de las conclusiones que se desprenden de dicho estudio, el Comité acordó recomendar a los países latinoamericanos que orienten su política aduanera hacia el estímulo de las actividades productivas más eficientes y las consideradas básicas para el desarrollo de sus respectivas economías y la expansión del comercio exterior. A tal fin convendría coordinar los programas nacionales de desarrollo económico y promover la complementación creciente de sus economías. Para el logro de éstos y otros objetivos que se persiguen mediante los acuerdos de liberación del intercambio y complementación de las economías, es indispensable simplificar y coordinar los regímenes de importación y restituir al arancel aduanero su carácter de instrumento básico —aunque no necesariamente único— de la política comercial. (Véase la resolución 12 (III).)

72. Finalmente, en la misma resolución, el Comité acordó solicitar a la Secretaría que prosiga y amplíe los estudios sobre política arancelaria de los países latino-

americanos, procurando esclarecer y sugerir las medidas más adecuadas para lograr las finalidades a que se refiere el párrafo anterior.

Parte II

RESOLUCIONES APROBADAS

73. En su tercer período de sesiones, el Comité de Comercio aprobó las siguientes resoluciones:

- 11 (III) Cooperación económica multilateral
- 12 (III) Política aduanera
- 13 (III) Asuntos aduaneros
- 14 (III) Cursos de especialización en política comercial
- 15 (III) Transporte
- 16 (III) Fomento al turismo
- 17 (III) Lugar y fecha del cuarto período de sesiones del Comité de Comercio

11 (III). COOPERACIÓN ECONÓMICA MULTILATERAL

El Comité de Comercio,

Visto el documento E/CN.12/567, relativo al movimiento latinoamericano hacia la cooperación económica multilateral, en el cual la Secretaría de la CEPAL pasa revista a los acontecimientos ocurridos dentro de ese campo durante los dos últimos años en América Latina,

Habiendo establecido que el Tratado de Montevideo, el cual instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y crea una Zona de Libre Comercio, sigue los puntos fundamentales de los principios cuya observancia recomendó para la formación del mercado común latinoamericano en su resolución 6 (II),

Seguro de que el establecimiento de la mencionada Zona de Libre Comercio constituye un progreso real hacia la necesaria integración de los mercados nacionales latinoamericanos, con el fin de mejorar la productividad, acelerar el ritmo de crecimiento económico y como fruto de ello ofrecer mejores niveles de vida y más oportunidades de empleo a las poblaciones latinoamericanas,

Teniendo en cuenta que, dada la actual evolución de la economía mundial, es altamente importante tomar en consideración dentro de los trabajos de la CEPAL, los problemas relacionados con el comercio exterior y la política comercial entre América Latina y otras regiones del mundo,

Resuelve:

1. Tomar nota con satisfacción de las tareas desempeñadas por la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina en la preparación del Tratado de Montevideo;

2. Reconocer con satisfacción que el Tratado de Montevideo guarda concordancia con los principios generales cuya observancia recomendó para formar el mercado común latinoamericano, y que dicho Tratado constituye un instrumento adecuado para el establecimiento de una zona de libre comercio y para el progreso hacia la deseada complementación de las economías de América Latina;

3. Pedir a la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina que continúe prestando su asesoramiento técnico a los órganos de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, de acuerdo con lo establecido en el Tratado de Montevideo;

4. Pedir asimismo a la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina que en sus estudios tenga especialmente en cuenta los problemas de las relaciones comerciales entre las agrupaciones multilaterales actualmente existentes y los países de la región que aún no son miembros de las mismas;

5. Recomendar a los gobiernos latinoamericanos que no se han hecho o no han decidido aún hacerse parte de los tratados multilaterales ya concluidos en América Latina, que con la colaboración de la Secretaría de la CEPAL estudien los problemas que plantea su eventual participación en dichos instrumentos;

6. Recomendar a la misma Secretaría que, en la ejecución de sus trabajos sobre política comercial, considere en especial los correspondientes al incremento de las relaciones de intercambio de los países latinoamericanos con los de otras regiones, y examine los problemas de las relaciones comerciales con países o grupos de países de esas otras regiones;

7. Reconocer la conveniencia de que el Comité de Comercio pase revista en su próximo período de sesiones a los progresos que se realicen en el cumplimiento del programa de integración del mercado común centroamericano y del de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

10 de mayo de 1961.

12 (III) POLÍTICA ADUANERA

El Comité de Comercio,

Visto el documento E/CN.12/554 de la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL en que se analiza la situación de los derechos aduaneros y de otros gravámenes y restricciones a la importación en países latinoamericanos así como de sus niveles promedios de incidencia,

Teniendo en cuenta que, de acuerdo con las con-

clusiones desprendidas de dicho estudio, los regímenes de importación vigente en la mayoría de los países latinoamericanos se caracterizan por su acusada complejidad, por el papel a menudo secundario dado en ellos a los aranceles aduaneros, por las modificaciones frecuentes del tratamiento acordado a la importación de productos específicos y por estructuras de gravámenes que a veces no son compatibles con el empleo eficiente de los recursos disponibles,

Teniendo en cuenta asimismo que esa situación significa un obstáculo a la aplicación y extensión de los acuerdos conducentes a la liberación del intercambio regional,

Estimando que el arancel aduanero puede ser utilizado de manera más amplia y eficaz como instrumento básico de una política comercial que conduzca a una mayor especialización y complementación de las economías de los países latinoamericanos y a la creación de corrientes de exportaciones de manufacturas hacia los países de fuera del área y en general a la ampliación y diversificación de las exportaciones actuales,

Resuelve:

1. Tomar nota con satisfacción del documento E/CN.12/554 y solicitar a la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL que continúe y amplíe la realización de este tipo de estudios;

2. Recomendar a los países latinoamericanos la estructuración de una política aduanera encaminada a estimular las actividades productivas más eficientes y las consideraciones básicas para el desarrollo de sus economías nacionales y la expansión del comercio exterior teniendo en vista el interés de coordinar los programas nacionales de desarrollo económico y de promover la complementación creciente de sus economías;

3. Poner de relieve que para el logro de los objetivos señalados, así como otros que se persiguen mediante los acuerdos de liberación del intercambio y complementación de las economías, es indispensable que los países latinoamericanos simplifiquen y coordinen sus regímenes de importación y restituyan al arancel aduanero el carácter de instrumento básico de su política comercial dotándolo de la necesaria flexibilidad para adaptarse a los cambios de estructura inherentes al proceso de desarrollo económico, y

4. Solicitar a la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL que en la prosecución de sus trabajos sobre política arancelaria de los países latinoamericanos procure esclarecer y sugerir las medidas más adecuadas para lograr las finalidades antes mencionadas.

10 de mayo de 1961.

13 (III) ASUNTOS ADUANEROS

El Comité de Comercio,

Visto el documento E/CN.12/568, con el Informe de la Primera Reunión del Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros, constituido en cumplimiento de la resolución 7 (II) de este Comité,

Considerando que los puntos tratados en dicha reunión, así como las resoluciones que en ella se aprobaron, satisfacen las exigencias que en el campo de la técnica aduanera surgen de los programas de complementación de las economías de los países latinoamericanos y de la necesidad de mejorar y modernizar los regímenes de importación de esos países,

Teniendo en cuenta, por otra parte, que los países centroamericanos han adoptado desde hace varios años una nomenclatura arancelaria común elaborada de acuerdo a las características específicas de sus economías y a la estructura de su comercio exterior, sobre cuya base han avanzado ya considerablemente en la preparación del arancel común centroamericano, habiendo asimismo adoptado criterios uniformes en otros aspectos de sus regímenes aduaneros,

Resuelve:

1. Tomar nota con satisfacción del Informe presentado sobre su Primera Reunión por el Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros en el documento E/CN.12/568;

2. Hacer suyas las resoluciones adoptadas por dicho Grupo de Trabajo en relación con la definición y verificación del valor aduanero, la definición de términos aduaneros básicos, los procedimientos aduaneros y la capacitación de funcionarios aduaneros, salvo en cuanto a los países que participan en el programa centroamericano de integración económica en lo que afecte o difiera con los criterios uniformes ya acordados por ellos;

3. Recomendar a los países latinoamericanos que no forman parte del programa centroamericano de integración económica, la adopción de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas como nomenclatura uniforme, en la forma señalada por el Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros en su resolución 1 (I);

4. Poner de relieve la necesidad de que la nomenclatura arancelaria uniforme, la definición del valor aduanero y la definición de términos aduaneros básicos cuya adopción ha recomendado el Grupo de Trabajo sean puestas en vigor en el plazo más breve posible por los países que participan en acuerdos latinoamericanos de liberación del intercambio, y otros que anticipan la adhesión en el futuro cercano a esos acuerdos;

5. Destacar la necesidad de que la adopción de la definición de valor aduanero del Consejo de Cooperación Aduanera sea complementada con la creación, en los países que no lo han hecho aún, de una oficina central de valoración, en los términos recomendados por la resolución respectiva del Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros;

6. Señalar las ventajas que significa la adopción, en los aranceles de los países latinoamericanos, de gravámenes *ad valorem* en la medida que lo permitan las condiciones particulares de cada país, por facilitar considerablemente la utilización de esos aranceles como instrumentos efectivos de política comercial;

7. Reiterar a los países latinoamericanos la recomen-

dación del Grupo de Trabajo, en el sentido de crear escuelas de capacitación aduanera;

8. Solicitar a la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL que en la continuación de los estudios sobre asuntos aduaneros, preste especial atención a los relativos a tramitaciones y documentación aduaneras, regímenes aduaneros especiales y otros señalados por el Grupo de Trabajo o que considere de interés, solicitando para ello, cuando sea oportuno, la colaboración del Consejo de Cooperación Aduanera y de otros organismos internacionales, y que convoque oportunamente una segunda reunión de dicho Grupo de Trabajo para tratar tales asuntos.

10 de mayo de 1961.

14 (III). CURSOS DE ESPECIALIZACIÓN EN POLÍTICA COMERCIAL

El Comité de Comercio,

Teniendo presente que el actual movimiento latinoamericano hacia la cooperación económica multilateral se ha concretado en los acuerdos correspondientes al Programa Centroamericano de Integración y a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio constituida por el Tratado de Montevideo,

Considerando que en otras partes del mundo se han formado y están en vías de formarse importantes asociaciones de países bajo el marco de acuerdos de tipo económico y comercial establecidos sobre bases multilaterales,

Vista la necesidad de efectuar la programación económica de los países latinoamericanos sobre bases que a menudo deben tomar en cuenta áreas ampliadas de intercambio y con esto, los correspondientes a aspectos de política comercial,

Apreciando que la adaptación de América Latina a las tendencias de la economía mundial en lo relativo a las relaciones de tipo multilateral y a la consiguiente negociación entre países o grupos de países, imprime a la política comercial una complejidad y extensión considerables, configurando situaciones y problemas frente a los cuales es indispensable contar con especialistas que en este ramo son pronunciadamente escasos en América Latina,

Resuelve:

1. Recomendar a la Secretaría Ejecutiva que en la medida de sus recursos organice, en lo posible de manera sistemática, cursos de especialización en política comercial, comprendiendo en ellos especialmente las materias relacionadas con el actual movimiento hacia la colaboración económica multilateral;

2. Pedir a la misma Secretaría que en la realización de estos cursos procure obtener la cooperación de los organismos públicos y privados, nacionales e internacionales relacionados con los problemas de la política comercial, y que tome en cuenta la localización geográfica de los países latinoamericanos al resolver sobre la sede de los cursos.

10 de mayo de 1961.

15 (III) TRANSPORTE

El Comité de Comercio,

Teniendo en cuenta que la disponibilidad de medios de transporte y las condiciones en que éstos funcionan son elementos fundamentales para el desarrollo del comercio interlatinoamericano en general, así como para la efectividad de los acuerdos de tipo multilateral mediante los cuales se busca la integración de mercados,

Resuelve:

1. Recomendar a la Secretaría de la CEPAL que en el desarrollo de los trabajos comprendidos en el programa del Comité de Comercio considere en especial los problemas relacionados con la disponibilidad y condiciones de funcionamiento del transporte de los productos de intercambio latinoamericano y la incidencia de los fletes en su precio final, y examine los demás aspectos de los problemas de política comercial vinculados a esas materias;

2. Recomendar igualmente que, en cuanto dichos estudios se refieran a los problemas del transporte de los países que participan en acuerdos multilaterales de integración económica, tales estudios se hagan en íntima cooperación con los órganos correspondientes de esos acuerdos.

10 de mayo de 1961

16 (III) FOMENTO DEL TURISMO

El Comité de Comercio,

Considerando que el aumento de las exportaciones de mercancías y servicios de los países de América Latina conduce al mejoramiento del nivel de vida de sus pueblos,

Considerando que los ingresos de divisas del intercambio turístico son de vital importancia para la economía de algunos países de la región latinoamericana,

Estima que cualquier nueva medida que esté en pugna con el desarrollo del turismo extranjero hacia tales países puede crear problemas de trascendencia económica y social para los mismos, e

Invita a los estados miembros de la CEPAL que, al proyectar disposiciones legales o reglamentarias de carácter aduanero y de otra índole, tomen en cuenta la importancia de fomentar el movimiento turístico hacia otros países de la región y de evitar medidas que lo perjudiquen.

10 de mayo de 1961

17 (III) LUGAR Y FECHA DEL CUARTO PERÍODO DE SESIONES DEL COMITÉ DE COMERCIO

El Comité de Comercio,

Considerando que, de acuerdo con el temario, corresponde fijar el lugar y fecha del siguiente período de sesiones;

Considerando que los acontecimientos recientes en materia de política comercial no permiten prever con precisión la fecha más oportuna para llevar a cabo el cuarto período de sesiones del Comité,

Resuelve autorizar al Secretario Ejecutivo de la Co-

misión para convocar, previa consulta con los gobiernos miembros, en el lugar y fecha que considere más conveniente, la celebración del cuarto período de sesiones del Comité.

10 de mayo de 1961

Anexo

LISTA DE REPRESENTANTES

REPRESENTANTES DE LOS ESTADOS MIEMBROS DE LA COMISIÓN

Argentina

Representante: Leopoldo Hugo Tettamanti
Miembros: Enrique Augusto Siewers, Carlos S. Vailati

Bolivia

Representante: Germán Monroy Block, Embajador en Chile
Miembros: Jorge España Smith, Heriberto Centellas Maldonado, Agapito Feliciano Monzón

Brasil

Representante: Joao Batista Pinheiro
Miembros: Miguel Alvaro Ozorio de Almeida, Gerson Augusto da Silva, Othon do Amaral Henriquez Filho, Diogo Adolpho Nunes Gaspar, Jorge Rezende, Luis Emigdio Pinheiro Cámara, Antonio Carlos de Abreu e Silva, Lia Barreto, Rómulo Barreto Almeida

Colombia

Representante: Jorge Méndez
Miembros: Alfonso Patiño Rosselli, Juan Martínez Villa, Klaus Vollert, Fernando Corral Maldonado

Costa Rica

Representante: Hernán Bolaños Ulloa, Embajador en Chile

Cuba

Representante: Rolando Díaz Aztarain, Ministro de Hacienda
Miembros: Juan F. Noyola Vázquez, Juan José Díaz del Real, Embajador en Chile

Chile

Representante: Abelardo Silva
Representantes alternos: Raúl Barbosa, Samuel Radrigán, Víctor Leiva, Eduardo Morgan, Miguel Echenique, Carlos Massard, Eduardo Cisternas
Miembros: Fernando Silva, Ricardo Lira, Roberto Durán, Sergio Silva, Julio Reithmüller, Víctor Grosman, Edgardo Boeninger

Ecuador

Representante: Germánico Salgado
Miembros: Benito Ottati, Hugo Játiva Ortiz, Jaime Cifuentes, Tarquino León Argudo

El Salvador

Representante: Francisco Aquino Herrera, Ministro de Agricultura
Miembros: Víctor Manuel Cuéllar Ortiz, José Mixco Fischner

Estados Unidos de América

Representantes: Herbert F. Propps
Miembros: Ralph Korp, Anthony Poirier

Francia

Representante: Gabriel Lisette
Miembros: Jean Duflos, Pierre Dubrevil, Alexandre Kojeve, Yves Delahaye, René Letondot, Marqués d'Aurelle de Paladines, Gérard Dubois

Guatemala

Representante: Julio Prado García Salas
Miembro: Carlos Díaz Durán

Haití

Representante: André Farauné

Honduras

Representante: Salomón Paredes Regalado, Embajador en Chile
Miembro: Valentín J. Mendoza

México

Representante: Plácido García Reynoso, Subsecretario de Industria y Comercio
Miembros: Francisco Apodaca Osuna, Roberto H. Orellana R., Octaviano Campos Salas, Roberto Gatica Aponte, Carlos Quintana, Ernesto Huergo Huergo, Ricardo Sánchez Luna, Rodrigo Acosta Proudina, Óscar Castro, Enrique Pérez López, Sergio Luis Cano, Lauro Reyes Medrano

Nicaragua

Representante: Gustavo A. Guerrero
Miembro: Armando Luna Silva

Panamá

Representante: Enrique Gerardo Abrahams, Embajador en Chile
Miembro: Gilberto Orillac

Paraguay

Representante: Romualdo Cabrera
Miembro: Eliodoro Maciel

Perú

Representante: Manuel Seoane, Embajador en Chile
Miembros: Vicente Cerro Cebrián, Octavio Tudela, Tulio de Andrea, Rodolfo León Carrera

Reino de los Países Bajos

Representante: C. D. Kroon
Representantes alternos: H. S. Radhakishun, J. Kaufmann
Miembros: R. A. C. Henríquez, A. J. Jesurun, R. A. Ferrier, F. Kupers, E. O. van Suchtelen

Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte

Representante: I. T. M. Pink, Embajador en Chile
Miembros: M. Lam, G. G. Simpson, J. G. Thompson, V. G. Huntreds

República Dominicana

Representante: José Martínez Moraga

Uruguay

Representante: Guillermo Stewart Vargas

Miembros: Daniel Pérez del Castillo, Crisólogo Brotos, Eduardo N. Delgado, Néstor Ruocco

Venezuela

Representante: Enrique Tejera Paris

Miembros: Valmore Acevedo, Virgilio Fernández, Abel Cifuentes Spinetti, Luis Rodríguez Malaspina

REPRESENTANTES DE MIEMBROS ASOCIADOS DE LA COMISIÓN

Guayana Británica

Representante: Cheddie Jagan

Miembro: Clifton C. Lowachee

Honduras Británica

Representante: G. C. Price, Primer Ministro

Miembro: R. J. Castillo

REPRESENTANTES DE ESTADOS MIEMBROS DE LAS NACIONES UNIDAS QUE NO LO SON DE LA COMISIÓN
Y PARTICIPAN CON CARÁCTER CONSULTIVO

Austria

Representante: Walter Brünner

Bélgica

Representante: Alain de Thysebaert, Embajador en Chile

Miembro: Marcel Houlliez

Canadá

Representante: Paul Tremblay, Embajador de Chile

Miembros: J. R. Midwinter, Leonard Houzer

Checoslovaquia

Representante: Karel Almasy

Miembro: Vaclav Jeslinek

España

Representante: Juan Luis Pan de Soraluze y Olmos, Conde de San Román

Miembro: Raimundo Bassols Jacas

Hungría

Representante: Denes Viczenik

India

Representante: J. N. Dixit

Israel

Representante: Elizier Dorón, Embajador en Chile

Miembro: Samuel Goren

Italia

Representante: Giorgio Paolo Cuneo

Japón

Representante: Ryuichi Ando

Miembro: Shintaro Tani, Hisashi Kumihiro

Jordania

Representante: Suhail K. Teil

Polonia

Representante: Wojciech Chabasinski

Miembro: Czesław Slowakiewicz

República Árabe Unida

Representante: Gabr Al-Atrash

Rumania

Representante: Ruica Pamfil

Suecia

Representante: Carl-Henrik Petersén

Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas

Representante: S. Mijailov

Miembros: E. Kossarev, V. Gorgasidze, A. Filatov

Yugoslavia

Representante: Faust Ljuba

REPRESENTANTE DE UN ESTADO NO MIEMBRO DE LAS NACIONES UNIDAS

República Federal de Alemania

Representante: Hellmut Hoff

(Participa en la conferencia en conformidad con la resolución 632 (XXII) del Consejo Económico y Social.)

REPRESENTANTES DE ORGANISMOS ESPECIALIZADOS

Organización Internacional del Trabajo (OIT)

Representante: Ana Figueroa

Miembros: Paul Cassan, B. Glosch

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)

Representante: Hernán Santa Cruz

Miembros: Jean Moser, Jacobo Schatán, Thomas Carroli

*Organización de las Naciones Unidas para la Educación
la Ciencia y la Cultura (UNESCO)*

Representante: Óscar Vera

Miembros: Jorge Fernández, José Blat Gimeno

Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF)

Representante: Burke Knapp, Vicepresidente

Miembros: William Diamond, Joaquín Meyer

Fondo Monetario Internacional (FMI)

Representante: Jorge del Canto

Miembro: Edgar Jones

Organización Mundial de la Salud (OMS)

Representante: Dr. Hugo Enríquez

Organización Meteorológica Mundial (OMM)

Representante: Charles S. Gilman

REPRESENTANTE DEL ORGANISMO INTERNACIONAL DE ENERGÍA ATÓMICA (OIEA)

Representante: Alwyn Freeman

REPRESENTANTES DE ORGANIZACIONES INTERGUBERNAMENTALES Y OTRAS

*Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
(GATT)*

Representante: Jean Royer

Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC)

Representante: Mateo J. Magariños de Melo

Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

Representante: Felipe Herrera, Presidente

Miembros: Cleantho de Paiva Leite, José C. Cárdenas, Raúl Rey Álvarez

Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA)

Representante: Javier Márquez, Director.

*Comité Intergubernamental para las Migraciones Europeas
(CIME)*

Representante: Antonio Lago Carballo

Miembro: León Subercaseaux Errázuriz

Comunidad Económica Europea (CEE)

Representante: Luigi Fricchione

Miembros: Franco Gianfrachi, Ives Gibert

Consejo de Cooperación Aduanera (CCA)

Representante: Emilio Gómez Pallete

Consejo Interamericano de Comercio y Producción (CICYP)

Representante: Fernando Durán

Organización de los Estados Americanos (OEA)

Representante: Jorge Sol Castellanos, Subsecretario de Asuntos Económicos y Sociales

Miembros: Enrique Lerdaú, Jefe de la División de Comercio y Finanzas Internacionales

REPRESENTANTES DE ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES

CATEGORÍA A

Alianza Cooperativa Internacional (ACI)

Representante: Rafael Vicéns

Cámara de Comercio Internacional (CCI)

Representante: Tomás Sepúlveda Whittle

*Confederación Internacional de Organizaciones
Sindicales Libres (CIOSL)*

Representante: Wenceslao Moreno

Miembro: Manuel Guerra Jiménez

Confederación Internacional de Sindicatos Cristianos (CISC)

Representante: José Goldsack

Miembros: Alfredo Di Pacce, Ramón Venegas Carrasco, Clemente Pérez Pérez, Eusebio Alviz

Federación Sindical Mundial (FSM)

Representante: Juan Vargas

Miembro: Domiciano Soto

CATEGORÍA B

Unión Católica Internacional de Servicio Social (UCISS)

Representante: Adriana Izquierdo Phillips

Miembro: María Isabel Núñez Meyer

C

**OTROS ASPECTOS DE LA COOPERACIÓN ECONÓMICA MULTILATERAL
EN AMÉRICA LATINA**

I

PAGOS Y CRÉDITOS

Se recogen aquí algunos trabajos * que hasta ahora sólo habían tenido circulación restringida y que se refieren a diversos problemas financieros del mercado común latinoamericano. Esos trabajos se llevaron a cabo dentro del programa establecido en las resoluciones 1 (I) y 9 (II) del Comité de Comercio, y fueron especialmente preparados a petición de la Conferencia Intergubernamental para el Establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre países de América Latina. Asimismo se solicitó a la Secretaría la organización de una reunión de representantes gubernamentales de bancos centrales, que tuvo lugar en Montevideo, Uruguay, en enero de 1960 y cuyos resultados pueden conocerse en el informe correspondiente, incluido también en las páginas que siguen.

* Publicados antes, conjuntamente, en edición mimeografiada, bajo el título *Documentos sobre problemas financieros preparados por la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina para la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio* (E/CN.12/569, 1º de marzo de 1961).

POSIBLES SISTEMAS DE PAGOS Y CRÉDITOS EN LA ZONA DE LIBRE COMERCIO *

I. CONSIDERACIONES GENERALES

A. Objeto del informe

1. En la Primera Reunión de la Conferencia que los Gobiernos de la Argentina, Bolivia, el Brasil, Chile, el Paraguay, el Perú, y el Uruguay celebraron en Montevideo a comienzos de septiembre de 1959 con el fin de preparar un proyecto de tratado de Zona de Libre Comercio se acordó invitar a representantes gubernamentales de los Bancos Centrales de esos países a una reunión a celebrarse a principios de diciembre en esa misma ciudad, para estudiar los problemas de pagos que se plantean en relación con el funcionamiento de dicha Zona.¹

Con el propósito de facilitar los trabajos de la reunión de Bancos Centrales, los gobiernos interesados solicitaron a la CEPAL y al Fondo Monetario Internacional la preparación de estudios especiales sobre el problema indicado y sus posibles soluciones, y recomendaron que en ellos se tomaran en cuenta los puntos de vista expuestos al respecto por las delegaciones asistentes a la Conferencia de Montevideo.

La secretaría de la CEPAL, por su parte, recibió del Comité de Comercio (Resolución 9(II), Panamá, mayo de 1959) el pedido de estudiar el problema de los pagos en un mercado común regional. Si bien este informe se refiere especialmente a la situación de los siete países que están interesados en crear la Zona de Libre Comercio, sus apreciaciones y conclusiones son en buena medida válidas para todos los países de América Latina y deben considerarse en cierto modo como un anticipo del informe solicitado por el Comité de Comercio.

B. Orientaciones derivadas de la Conferencia de Montevideo

2. Hubo acuerdo general entre los delegados asistentes en sentido de que para el buen funcionamiento de la Zona sería útil que todos los pagos del comercio y las transacciones se efectuaran dentro de ella sobre una base uniforme. Si ello no fuese viable, sería necesario considerar el establecimiento de un mecanismo de pagos que, en la medida de lo posible, armonice los dis-

tintos sistemas en vigor, desde el punto de vista de sus efectos sobre el comercio de la Zona.

Por otra parte, no hubo divergencias en cuanto a la conveniencia de desarrollar un sistema de créditos que tendiera al logro de los siguientes objetivos:

a) Contrarrestar los efectos deprimentes que ejercen en el intercambio de la Zona los desequilibrios estacionales de sus movimientos; y

b) Facilitar la política de expansión comercial emergente del programa de reducción y eliminación de derechos arancelarios y otras restricciones.

Aunque hubo coincidencia de opiniones sobre la necesidad de establecer algún sistema de facilidades crediticias especiales, no se entró a debatir en sus pormenores el alcance del sistema y las fuentes de las cuales provendrían los créditos.

3. Además, las distintas delegaciones manifestaron la posición general de sus respectivos países sobre determinados aspectos de los pagos. En líneas generales estas opiniones pueden resumirse en la forma siguiente:

a) Los países que se mantienen desde antiguo en la convertibilidad —como es el caso de uno de los posibles miembros de la Zona— no son partidarios de ningún sistema que implique adoptar prácticas limitativas de la convertibilidad. Tampoco apoyarían un sistema que procure equilibrar los pagos dentro del grupo de participantes. A su juicio, el buen funcionamiento de la Zona de Libre Comercio, en cuanto toca a los pagos, se aseguraría si cada país evita los desequilibrios persistentes de su balance de pagos con el resto del mundo;²

b) Los países que desde hace poco tiempo, y en virtud de programas generales de reordenación monetaria se vienen esforzando por aplicar y mantener un régimen de creciente convertibilidad —situación en que se encuentran varios de los interesados en formar parte de la Zona—, no verían con agrado ningún proyecto que lleve a fortalecer o revivir procedimientos restrictivos o bilateralistas que esa reordenación monetaria elimina o tiende a eliminar; y

c) Los países —como uno de los de mayor participación en el comercio interlatinoamericano— que por diferentes causas no estiman posible ni conveniente abandonar ahora o a plazo más o menos corto las cuentas

* Publicado antes, el 30 de octubre de 1959, con carácter restringido, como documento de trabajo n° 1 de los que se presentaron a la reunión de representantes gubernamentales de bancos centrales (Montevideo, enero de 1960).

¹ La resolución 3 de la Conferencia para el Establecimiento de una Zona de Libre Comercio invita asimismo a los bancos centrales de los demás países de América Latina a enviar observadores a la reunión.

² A este respecto cabe recordar que en el Artículo 4 del proyecto de Tratado se establece el principio de reciprocidad en virtud del cual se procurará mantener la equivalencia entre los beneficios derivados de las concesiones comerciales.

bilaterales dentro de las cuales liquidan hoy, sin empleo de monedas convertibles, la mayor parte de las transacciones con el resto de América Latina, creen aconsejable que el sistema de pagos de la Zona se estructure en forma de conciliarlo con el funcionamiento de esas cuentas y con un avance gradual hacia la convertibilidad y la ampliación de los procedimientos multilaterales.

C. Facilidades crediticias

4. Es útil hacer aquí un breve comentario sobre la relación general entre el movimiento hacia la eliminación de las barreras artificiales y selectivas que se oponen al desarrollo del comercio multilateral en la región, y la conveniencia de mantener mecanismos de créditos entre los participantes de la Zona.

5. Factores como la unificación de los tipos múltiples de cambio en una sola tasa real; la desaparición consiguiente tanto del subsidio indirecto que la exportación solía recibir por medio de dichos tipos múltiples como del gravamen que por igual concepto recaía a menudo sobre la exportación y se reflejaba sobre ciertas actividades productoras, y el reemplazo de los métodos directos de control de pagos y de selección de las importaciones por sistemas indirectos, aparte de otros elementos positivos de la reordenación, tienen sin duda efectos saludables que benefician al comercio exterior en general.

6. Sin embargo, el movimiento hacia un sistema uniforme y más ortodoxo de pagos pareciera no influir positivamente en la expansión del comercio interlatinoamericano en particular, dada las peculiares circunstancias en que éste se desenvuelve. El método de control directo de las importaciones y las exportaciones permitía a cada país acordar a otros de la región preferencia o tratamientos especiales para el tráfico recíproco y atenuaba la competencia de productos similares provenientes de otros mercados. Al desaparecer el control directo, desapareció también la posibilidad de mantener los tratamientos especiales que eran concedidos por esa vía. El descenso consiguiente de las corrientes comerciales trajo consigo una disminución en la producción de algunos renglones. Aunque en cierta medida se está hoy recurriendo a otro tratamiento especial —el de eximir a los países latinoamericanos de la obligación del depósito previo ahora exigido a los importadores en muchos países—, esta concesión no constituye un aliciente tan poderoso como el que daba el método anterior. Por otra parte, esta nueva forma de estímulo es en esencia precaria, pues el monto del depósito previo puede ser variado en cualquier momento y es posible que se reduzca hasta desaparecer totalmente, a medida que se progresa en extender la libertad de comercio y pagos a una zona más amplia.

7. Una vez establecida, la Zona de Libre Comercio dispondrá de otros elementos para proporcionar incentivos sustanciales al comercio que en ella se desarrolle, pues, conforme con su programa, reducirá y eliminará para

las partes contratantes los gravámenes aduaneros y otras restricciones a la importación. Como se prevé que esta eliminación de barrera dará un fuerte impulso a un renglón del intercambio hoy casi inexistente —el de manufacturas duraderas y bienes de capital— preocupa naturalmente el efecto que podría tener en las tenencias cambiarias el hecho de que las liquidaciones se efectúen en monedas de libre convertibilidad. Por otra parte, uno de los principios de la Zona de Libre Comercio es que debe haber reciprocidad de beneficios derivada de la aplicación de sus reglas; pero estos beneficios —en lo que se refiere individualmente a cada país— sólo se lograrán gradualmente y podría ser necesario salvar, mediante la concesión de créditos, las diferencias temporales entre los resultados que podrían obtenerse de inmediato, de las concesiones otorgadas por un país en particular y los beneficios derivados de las concesiones recíprocas otorgadas por los demás participantes, cuyo efecto tardará en hacerse sentir.

8. En general, parece razonable pensar que la existencia de facilidades especiales de crédito ligadas al comercio de la Zona, ayudaría a disipar las dudas o recelos que suscitará inevitablemente la aplicación de las medidas de liberalización comercial previstas en el programa, a la vez que contribuiría a asegurar la reciprocidad de concesiones y las ventajas que de ella emanen.

D. Los pagos internacionales

9. En principio, la liquidación de las transacciones internacionales en la Zona podría efectuarse en alguna de las formas siguientes,

- a) Exclusivamente en monedas convertibles (comprendidos los créditos en tales monedas);
- b) Exclusivamente a través de cuentas bilaterales (incluso créditos bilaterales otorgados recíprocamente);
- c) En parte en monedas convertibles y en parte por intermedio de cuentas bilaterales (con créditos en monedas convertibles y créditos bilaterales).

10. Según las opiniones expresadas en la Conferencia de Montevideo, la primera posibilidad no gozaría de general aceptación —al menos por el momento— pues algunos países prefieren mantener las cuentas bilaterales vigentes. Creen ellos que sería prematuro desmontar una estructura cuya desaparición podría afectar los niveles del intercambio alcanzados en ciertos sectores, y no desean verse en el caso de cubrir en moneda convertible saldos estacionales que suelen ser cuantiosos. Estos son argumentos poderosos y sólo queda por señalar que si las liquidaciones se efectúan a través de las cuentas bilaterales habrá que tomar las providencias del caso para que tales arreglos monetarios no distorsionen las corrientes del intercambio de la Zona o resulten discriminatorios para aquellos países que desean cubrir sus saldos en monedas convertibles.

11. La segunda posibilidad —que los pagos se efectúen a través de cuentas bilaterales— tampoco tendría buena acogida; además, está en pugna con la tendencia que se ha manifestado en los últimos tiempos hacia la supresión de los sistemas de pagos bilaterales. Con todo, si se acordara adoptar en toda la Zona regímenes bilaterales de créditos y pagos, es evidente que habría que establecer algún mecanismo (del tipo de la Unión Europea de Pagos) por el cual se pudieran liquidar en forma multilateral y periódica todos o parte sustancial de los saldos que arrojen dichas cuentas. De no ser así, el intercambio de la Zona no se podría, como es imprescindible, desenvolver por cauces multilaterales; se correría el riesgo de que los movimientos comerciales sean orientados más por consideraciones de orden financiero que comercial, y las deformaciones siguientes, junto con las discriminaciones inevitables, resultarían contraproducentes para los propios objetivos de la Zona de Libre Comercio.

12. Por último, existe la posibilidad de que los pagos dentro de la Zona se efectúen tanto en monedas convertibles como a través de cuentas bilaterales, según los arreglos concertados por los distintos países. Este método, que tiene la ventaja de la flexibilidad y el dinamismo tendría el inconveniente de que no existiría dentro de la Zona una base uniforme para los pagos. Pero habría que precisar la gravedad de este inconveniente. Esto dependería del grado de transferibilidad que se dé a los saldos en cuenta bilateral y de la medida en que los arreglos bilaterales tiendan o no a introducir un elemento de discriminación en el comercio interior de la Zona. Si el comercio privado queda en libertad de llevar a cabo las transacciones autorizadas en cualquier parte de la Zona, sin discriminaciones en cuanto a países, y tiene derecho automáticamente a hacer o recibir pagos por estas transacciones, entonces la única fuente de discriminación radicaría en las transacciones intergubernamentales. Este peligro puede obviarse en gran parte mediante la compensación regular, periódica y multilateral de los saldos en cuenta bilateral (o de una parte importante de ellos) a través de alguna agencia central.

13. Más adelante se presentarán algunas sugerencias sobre cómo podría funcionar en la práctica un sistema mixto de pagos de esta clase, en que algunos países liquidan en moneda convertible y otros lo hacen a través de cuentas bilaterales.

E. Sistemas de pagos

14. En los últimos años se ha pensado frecuentemente en la posibilidad de establecer algún sistema latinoamericano de pagos similar al que se desarrolló en Europa a partir de 1947. En realidad, se distinguen tres etapas en la evolución del sistema europeo. La primera —un acuerdo de pagos multilaterales más bien limitado— que duró de 1947 a 1949; después la Unión Europea de Pagos, que establecía la transferibilidad completa den-

tro de la zona monetaria de la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE) y un amplio sistema de créditos recíprocos. Finalmente, en diciembre de 1958, cuando la mayoría de los países europeos habían restaurado la convertibilidad externa de sus monedas, la Unión de Pagos fue reemplazada por el Convenio Monetario Europeo, que se proyectó expresamente para entrar en funciones en esta eventualidad.³

El desarrollo de un sistema de compensaciones como paso previo hacia una unión de pagos, que se siguió en Europa, presupone la existencia de numerosas cuentas bilaterales, pues el volumen de posibles transferencias multilaterales que podrá producir el sistema aumenta a medida que crece el número de saldos negativos y positivos que entran en la compensación. A la inversa, si son relativamente pocas las cuentas bilaterales, el sistema no rendirá probablemente resultados satisfactorios. Hasta hace poco, el número de cuentas bilaterales que mantenían los países latinoamericanos y la tendencia hacia el establecimiento de nuevas cuentas, inclusive a fines de 1958, favorecían un movimiento hacia el multilateralismo a través de la evolución gradual a partir de algún sistema sencillo de compensación de saldos bilaterales. Sin embargo, la reciente tendencia a suprimir cuentas bilaterales, el deseo de no crear nuevas y la posibilidad de adoptar medidas más eficaces para eliminar el bilateralismo parecen indicar que para América Latina el procedimiento más adecuado no es actualmente aquel que consiste en un sistema de compensación basado en el mantenimiento de las cuentas bilaterales.

F. Agencia

15. Si se acepta la necesidad de créditos especiales en la Zona y sobre todo si una parte de los pagos comerciales se efectúa en ella a través de cuentas bilaterales, habiendo acuerdo sobre la necesidad de establecer algún mecanismo para la multilateralización periódica de parte o el total de estos saldos, será indispensable crear una agencia central.

³ Conviene recordar que uno de los puntos cardinales de la política de la OECE es que la libertad de comercio y la de pagos deben evolucionar juntas y que era necesario establecer algún sistema de créditos recíprocos para reforzar las reservas de los países miembros y permitirles ampliar sus medidas de multilateralización del intercambio. Es así como el Código de Liberalización de la OECE —que ha estado en vigor desde agosto de 1950 y cuya adopción se condicionó a la puesta en marcha de la Unión Europea de Pagos— señala que la creación de un mercado lo más amplio posible en que los bienes y servicios puedan comerciarse libremente no podrá lograrse por completo hasta que no se dé a los pagos intereuropeos suficiente equilibrio, como parte de un empeño por establecer un sistema único de comercio multilateral en el mundo. Este equilibrio permite a los países miembros intercambiar libremente bienes y servicios sin poner en peligro sus reservas monetarias. Además, uno de los objetivos explícitos de la Unión Europea de Pagos fue el facilitar al máximo la liberalización del comercio y las transacciones visibles sobre una base no discriminatoria y proporcionar a los países miembros, en particular, recursos que pudieran desempeñar parcialmente el papel de reservas de oro y divisas.

Por último, el Fondo Europeo, establecido en virtud del Convenio Monetario Europeo que entró en vigor en diciembre de 1958, fue creado expresamente para dar créditos a los países miembros a fin de ayudarlos a afrontar las dificultades temporales de balance de pagos cuando estas dificultades pudieran afectar el mantenimiento del nivel de las medidas intereuropeas de liberalización.

Habría que definir exactamente y con todos los detalles técnicos las funciones de esta agencia, pero en líneas generales sus tareas podrían ser las siguientes:

- a) Canalizar el sistema de créditos de la Zona, especialmente si son automáticos;
- b) Proveer el mecanismo para la multilateralización de los saldos en cuenta bilateral; y
- c) Actuar como centro de recopilación de informaciones y estudios financieros, que permitan a organismos competentes analizar los problemas financieros de la Zona.

Es evidente que para que la agencia funcione con eficacia ha de contar con recursos propios, lo que a su vez implica que deberá tener personería jurídica internacional.

16. El monto del capital o fondo de la agencia sólo podrá determinarse en una etapa más avanzada, pues dependerá de los acuerdos a que se llegue en cuanto a

los créditos dentro de la Zona y multilateralización de los saldos en cuenta bilateral. Baste indicar que el capital o fondo de la agencia

- a) Podría derivarse de cuotas suscritas por los países miembros y también quizá de contribuciones aportadas por gobiernos no miembros y organismos internacionales; y que
- b) No necesitaría integrarse por completo en la fecha de establecimiento de la Agencia; por ejemplo, sería perfectamente factible que se pague al comienzo un porcentaje relativamente pequeño y que el remanente de las contribuciones acordadas se integre cuanto la agencia requiera recursos adicionales.

Huelga decir que la agencia tendría que mantener los más estrechos vínculos con los bancos centrales de los países miembros y que estaría subordinada a la autoridad y directivas de los organismos competentes de la Zona de Libre Comercio.

II. FUNCIONES Y OPERACIÓN DE UN SISTEMA DE PAGOS

17. Entre las principales funciones ya mencionadas de un sistema de pagos concebido para facilitar el pleno y armónico desarrollo de la Zona de Libre Comercio, se destacan las dos siguientes:

- a) Asegurar en lo posible que el mantenimiento de cuentas y créditos bilaterales no tenga un efecto discriminatorio sobre el comercio de la Zona; y
- b) Establecer el mecanismo para el funcionamiento de los créditos recíprocos de la Zona, sobre todo si estos son automáticos.

Aunque estas dos funciones están relacionadas, al menos en cuanto los arreglos multilaterales de crédito deben tomar en consideración —total o parcialmente— el estado de los saldos en cuentas bilaterales, para mayor claridad, es preferible considerar por separado las distintas maneras en que pueden desempeñarse.

18. En primer lugar conviene tener presente la organización general del sistema. Se prevé que:

- a) Se establecerá una agencia central con la cual mantendrán cuentas los bancos centrales de los países miembros;
- b) Estas cuentas se llevarán en dólares y periódicamente —cada bimestre o trimestre— se calcularán los saldos correspondientes, sobre la base de aquellos pagos y transferencias que según las reglas, la agencia deberá registrar y contabilizar; y
- c) Cuando se hayan determinado los saldos al cierre de cada período contable, la agencia procederá a la liquidación correspondiente a cada participante. Según cuales fueran las reglas del sistema la liquidación podría efectuarse mediante uso de los créditos, en monedas convertibles, o parte en crédito y parte en moneda convertible.

19. En los casos en que las transacciones de la Zona se liquidan libremente en moneda convertible —transferible dentro de la Zona— no hay, por supuesto, necesidad de un mecanismo especial que asegure la multilateralidad de los pagos.

Sin embargo, la situación es muy distinta cuando los pagos se efectúan a través de cuentas bilaterales, cuyos saldos sólo pueden emplearse para pagar al otro titular de la cuenta bilateral. Esto encierra dos peligros. En primer lugar, un país que se mantiene más o menos en equilibrio con la Zona puede hacer frente a considerables dificultades de pago si tiene que cancelar sus importaciones principalmente en moneda convertible en tanto que la mayoría de sus exportaciones se liquidan a través de cuentas bilaterales y, por lo tanto, en monedas que no puede emplear para saldar sus importaciones.

El segundo peligro se origina en desviaciones que pueden sufrir las corrientes comerciales por efecto de las liquidaciones a través de cuentas bilaterales no transferibles. Por ejemplo, en el caso citado, el país podría verse obligado a orientar gran parte de sus importaciones hacia el país con el cual mantiene una cuenta bilateral a fin de utilizar el saldo acumulado y reducir sus erogaciones de moneda convertible. Del mismo modo, de existir grandes facilidades de crédito bilateral, los países podrían optar por adquirir sus importaciones donde existen esos créditos aunque un criterio comercial normal habría aconsejado efectuar esas adquisiciones en otro país de la Zona.

20. La forma más sencilla de evitar estas dificultades es establecer, a través de un mecanismo de pagos, la multilateralización periódica de todos los saldos en cuenta bilateral. Este fue en realidad uno de los principales objetivos de la Unión Europea de Pagos, cuyas dispo-

siciones sobre el particular eliminaron eficazmente todo peligro de una distorsión comercial motivada por consideraciones financieras.

Aunque ésta sea la meta hacia la cual deben avanzar lo más rápidamente posible los arreglos de pagos latinoamericanos, no parece posible lograrla de inmediato y habrá que poner en marcha algún sistema interino que permita y estimule un progreso gradual hacia la completa transferibilidad monetaria y la plena convertibilidad.

21. A este respecto, se pueden señalar varias posibilidades, de las cuales las dos siguientes serían las más fáciles de llevar a la práctica. Podría acordarse la imposición de límites a los créditos bilaterales recíprocos de modo que —al cierre del período contable— cualquier saldo en exceso de esos límites se transfiera a la agencia y esté disponible para que lo utilice cualquier país acreedor de la Zona. La eficacia de esta disposición dependerá naturalmente de la magnitud de los créditos dentro de los cuales los saldos retendrán sus características estrictamente bilaterales.

Otro método para lograr la multilateralización parcial de las cuentas bilaterales podría ser que, al término de cada período contable, se transfiera a la agencia determinada proporción —por ejemplo, 20 por ciento inicialmente— de los saldos bilaterales o de una parte de ellos. Un porcentaje de esta magnitud significaría que el crédito extendido bilateralmente se transformaría en un crédito multilateral en un período de 15 a 18 meses y ello daría plazo suficiente para que se compensen las variaciones estacionales.⁴ Sin embargo, habría que llegar a un acuerdo sobre el tratamiento que se daría a los saldos bilaterales existentes al entrar en vigor el sistema de pagos.

22. Cualquiera que sea el método adoptado —otra posibilidad, por ejemplo sería la de transferir los saldos que hubieran estado pendientes de pago durante determinado plazo— la agencia seguiría el mismo procedimiento.

Se acreditaría el monto transferido a la cuenta multilateral con la agencia del país acreedor y se cargaría el mismo importe al pasivo de la cuenta del país deudor. Estos asientos contables serían tomados en consideración cuando la agencia calcule la liquidación contra el crédito multilateral y los pagos resultantes en dólares.

23. Hay otra situación por considerar. Puede haber países, y efectivamente los hay, que exportan artículos esenciales como azúcar y algodón a otros países que son eventuales integrantes de la Zona y que resultan de continuo fuertemente acreedores de los importadores de dichos productos.

Una vez constituida la Zona, el régimen de reciprocidad de concesiones que ella pondrá en juego influirá posiblemente sobre situaciones como la indicada, pero probablemente lo hará de un modo gradual. Mientras

⁴ La liquidación multilateral no excluye la posibilidad de reservar ciertos saldos bilaterales a fin de hacer frente a contingencias del intercambio.

tanto, el país persistentemente acreedor podría ingresar al sistema sólo con una proporción del valor exportado de tales artículos. La proporción crecería gradualmente de año en año hasta llegar a la totalidad del valor o hasta una fecha en que los órganos competentes de la Zona vuelvan a considerar el problema.

24. Otra función importante del sistema de pagos consistirá en canalizar, a través de la agencia, los créditos necesarios para apoyar la política de liberación del comercio.

Para su mejor desempeño es evidente que el sistema debe funcionar con el mayor grado de automaticidad posible y a tal fin el crédito de cada país con la Agencia —así como los procedimientos para aplicar esos créditos— habrán de convenirse en el momento de establecer el sistema.

25. Una vez que se hubieran acordado los márgenes crediticios⁵ sería necesario llegar a una decisión acerca de dos puntos:

a) La forma como funcionarán los créditos en relación con las liquidaciones periódicas de la agencia; y

b) El procedimiento para calcular la posición de cada país en la agencia tanto para determinar su derecho a obtener créditos como su obligación de otorgarlos y la forma de establecer qué pagos en moneda convertible debe recibir o hacer la agencia.

26. Por lo que toca al primer punto, se conciben muchas fórmulas, pero para mayor simplicidad (y también para evitar que los recursos de la agencia puedan reducirse en forma muy rápida) habría que elegir entre:

a) Cancelar los saldos negativos y positivos enteramente con créditos hasta el límite de éstos, y, una vez superado el límite, enteramente en monedas convertibles; o

b) Cancelar una proporción de los saldos negativos o positivos haciendo uso de los márgenes crediticios y el saldo en monedas convertibles. Cuando se haya agotado el crédito, las liquidaciones se harían también enteramente en monedas convertibles.

Existen argumentos en favor de ambas fórmulas y la decisión —que, desde luego, no se relaciona con el monto del crédito que cada país otorga o recibe en el sistema— dependerá esencialmente de las discusiones y negociaciones entre las partes contratantes a la luz de sus preferencias individuales en la materia.

27. En ambos casos la agencia necesitaría contar con capital o fondos propios. Esta necesidad deriva de la posibilidad de que uno o más países acreedores hayan excedido los créditos que otorgan a la agencia (y que por consiguiente tengan derecho a recibir pagos enteramente en monedas convertibles) en circunstancias que los países deficitarios todavía no hayan llegado al límite

⁵ Véanse los puntos 41 y siguientes.

de sus márgenes crediticios y por lo tanto estén haciendo las liquidaciones con la agencia enteramente en

créditos, o parte en crédito y parte en monedas convertibles.

III. ESTRUCTURA DE LOS POSIBLES SISTEMAS DE CRÉDITOS

28. Antes de exponer las fórmulas para armonizar las diferentes posiciones que en materia de pagos mantienen los países interesados en constituir la Zona de Libre Comercio, conviene describir brevemente la evolución reciente de los pagos interlatinoamericanos. Las cuentas bilaterales por cuyo intermedio se cursaba antes la mayor parte del intercambio respondían a bases y procedimientos muy heterogéneos. La ausencia casi general de paridad entre el valor de la moneda de cuenta y el asignado a la moneda convertible para iguales operaciones deformaba el régimen de precios y contribuía a la constante inmovilización de los saldos. En los últimos dos años el panorama ha sido favorable a la creación de las condiciones necesarias para concertar entendimientos de carácter multilateral. La etapa inicial se caracteriza por la aprobación del Convenio-Tipo y el Procedimiento Bancario Uniforme en la Primera Reunión del Grupo de Trabajo de Bancos Centrales (Montevideo, 1957) y su adopción para reglamentar la casi totalidad del tráfico en cuenta. La paridad entre las monedas de cuenta y las genuinas, sobre todo, y la consiguiente influencia de este régimen en la cotización de las mercaderías a precios internacionales proporcionaron los elementos fundamentales para seguir avanzando hacia la multilateralidad.

La Segunda Reunión del Grupo de Trabajo de Bancos Centrales (Río de Janeiro, 1958) arrojó nuevas luces sobre el problema de los pagos y su evolución y acordó los términos de un Protocolo destinado a sistematizar las transferencias de saldos que en forma circunstancial se venían realizando sobre la base del convenio tipo,⁶ para el caso de que los países continuasen con el sistema de cuentas.

En vista de estos antecedentes, así como de las orientaciones surgidas de la reciente Conferencia de Montevideo y la tendencia manifestada por los últimos meses en el sentido de suprimir cuentas bilaterales, podrían adelantarse algunas fórmulas de pago y créditos recíprocos para las transacciones en el interior de la Zona de Libre Comercio.

Algunas se basan en la posibilidad de organizar sistemas de crédito preventivo, sistemas que podrían tener vigencia en caso de seguirse estimando —como hoy ocurre en países interesados en la Zona— que, por consideraciones generales relacionadas con el balance global de pagos, conviene reducir en cuanto sea posible el empleo de dólares en las transacciones comerciales corrientes de la Zona. Otra, fundada en créditos *a posteriori*, tendría

⁶ Véanse los siguientes documentos de la Comisión Económica para América Latina: "Informe que el Grupo de Trabajo de Bancos Centrales sobre régimen de pagos multilaterales eleva al Comité de Comercio de la Comisión Económica para América Latina" (E/CN.12/484), "Pagos del Comercio Interlatinoamericano" (E/CN.12/C.1/WG.1/8 y sus anexos 1 y 2) e "Informe que el Grupo de Trabajo de Bancos Centrales sobre régimen de pagos multilaterales eleva al Comité de la Comisión Económica para América Latina" (E/CN.12/C.1/WG.10 Rev. 1).

vigencia para el caso de cubrirse en dólares las transacciones corrientes.

A. Sistema de créditos preventivos (sistema mixto)

29. El sistema se desarrollaría en dos planos distintos. El primero abarcaría las transacciones de países no vinculados entre sí por cuentas bilaterales y el segundo las de países miembros del sistema vinculados entre sí por cuentas bilaterales. La agencia del sistema mantendría una cuenta por país a través de las cuales se cursarían los pagos y cobros multilaterales y, además, se incorporarían los saldos bilaterales acordados.

30. El mecanismo del sistema resultaría complicado si la agencia registrara individualmente todos los cobros y pagos inherentes al comercio interior de la Zona. Para simplificar el esquema habría que optar por la descentralización operativa.⁷

Cada Banco Central determinaría cuáles son los bancos comerciales y los organismos autorizados para operar en el sistema. Las instituciones autorizadas realizarían cobros y pagos por intermedio de sus representantes en los demás países de la Zona. Al finalizar cada período contable cuando fuera conveniente, los bancos comerciales liquidarían su posición neta en el respectivo banco central, el cual registraría así un solo saldo —deudor o acreedor— para cada institución autorizada. La consolidación de los saldos sería, como es lógico, la posición que cada banco central registraría ante la agencia, que recibiría así las posiciones de todos los bancos centrales.

31. Dentro de este esquema no sería difícil localizar las diferencias que se presenten al computarse las operaciones. Para ello se requeriría simplemente que, al término de cada período contable, las instituciones autorizadas declaren los saldos con cada uno de sus corresponsales. Como la declaración de cada par de corresponsales para sus operaciones recíprocas debe ser equivalente —con signo contrario— sería posible determinar las diferencias rápidamente.

32. En otro aspecto, la adopción de este esquema encauzaría las operaciones del comercio interlatinoamericano hacia la banca privada, cuya intervención en aqué-

⁷ De no existir esta descentralización sería necesario seguir el procedimiento siguiente. A través de cada una de las cuentas mantenidas por la agencia se efectuarían los pagos correspondientes a renglones tales como el valor de las mercaderías intercambiadas, los gastos de transporte y seguro y otros cuya inclusión se acuerde. Para liquidar las operaciones se emplearían créditos documentarios o simples, u órdenes de pago, abiertos o emitidos por bancos centrales o directamente por bancos comerciales u otras instituciones del respectivo país, comunicándolos a la Agencia para su contabilización y al banco central del país que debe efectuar el pago, esto último con el carácter de autorización de reembolso.

llas ha sido hasta ahora, y por diversas causas, más reducida que la que tienen en el intercambio con el resto del mundo.

33. Dentro del sistema, los países que mantienen cuentas de carácter bilateral operarían en forma idéntica a los multilaterales en sus relaciones con los últimos. Desde este punto de vista, la participación en la agencia de todos los países miembros estaría sometida a reglas y procedimientos comunes.

34. El establecimiento de la agencia no comportaría necesariamente la terminación de las relaciones bilaterales fundadas en convenios de pagos vigentes. En tanto lo consideren preferible, los países titulares de dichos convenios proseguirían efectuando sus pagos recíprocos a través de las respectivas cuentas, pero a condición, como ya se dijo, de seguir las reglas del Convenio-Tipo de Montevideo.

Al cabo de los mismos plazos acordados para las liquidaciones hechas por la agencia, se transferirían periódicamente al sistema multilateral determinadas porciones de los saldos de las cuentas bilaterales. Con tal fin podría determinarse que una porción fija del saldo de cada cuenta bilateral registrado en una fecha dada —no importa cuál sea el monto de dichos saldos— se incorpore a la compensación multilateral de la agencia. Dicha porción podría ser, por ejemplo, del 20 por ciento del respectivo saldo bilateral.

La porción de los saldos bilaterales que, por aplicación de esta regla pasaría a la agencia, determinaría la posición de los países miembros en sus relaciones bilaterales, y se incorporaría a la que cada país registre como consecuencia de sus transacciones en dólares.

35. El ejemplo siguiente aclara el procedimiento señalado en cuanto se refiere a incorporar al sistema una porción de los saldos bilaterales.

Para simplificar el ejemplo, supóngase que son sólo cuatro los miembros y que existen relaciones bilaterales entre los países B y D y entre C y D.

Los saldos bilaterales liquidables a través de la agencia serían;

B-3 D 3
C-4 D 4

y éstos los saldos multilaterales:

A 8
B-3
C 2
D-7

Suponiendo que se trata del primer período de operaciones y que, por lo tanto, la posición inicial de cada país no registra saldo alguno, se obtendrá el siguiente resultado:

<i>País</i>	<i>Posición multilateral</i>	<i>Posición bilateral</i>	<i>Posición neta</i>	<i>Saldo con la agencia</i>
A	8	0	8	+5
B	-3	-3	-6	-5
C	2	-4	-2	-2
D	-7	+7	0	0

Por consiguiente, si el crédito multilateral fuera, por ejemplo, de 5 para cada participante, el país A obtendría un reembolso de 3 y el país B debería efectuar un pago de 1, o sea que la agencia experimentaría un desembolso neto de 2, compensado por un aumento equivalente en el saldo a su favor.

El modelo desarrollado muestra cuán apreciable es la proporción en que sería posible disminuir el empleo de monedas convertibles en el financiamiento del comercio dentro de la Zona, sobre todo si se recuerda que los saldos de las posiciones multilaterales corresponden sólo a la diferencia entre exportaciones e importaciones.

B. Régimen de créditos a posteriori

36. Un esquema de esta clase se aplicaría si dentro de la Zona se desea realizar diariamente en dólares las transacciones corrientes entre los países que siguen o que han adoptado la convertibilidad, así como las transacciones entre estos países y los titulares de cuentas bilaterales.

Bases operativas

37. Habría dos fases en el sistema: una, correspondiente a los pagos efectuados en dólares; otra, derivada de la incorporación al sistema de una porción de los saldos bilaterales para liquidación multilateral automática.

38. La agencia, como se señaló antes, dispondría de un capital o fondo en dólares proveniente de las cuotas suscritas por los miembros, así como de contribuciones —tal vez complementarias— de instituciones gubernamentales o internacionales ajenas a la Zona.

Cada país otorgaría un crédito de la agencia y lo recibiría a la vez de ella. La magnitud de este crédito recíproco se establecería siguiendo consideraciones como las desarrolladas en los párrafos 41 y siguientes.

39. Los miembros compilarían y suministrarían a la Agencia informaciones periódicas correspondientes a lapsos contables de 60 ó 90 días, relativas al saldo neto de los cobros y pagos en dólares hechos por cada uno de ellos por concepto de transacciones corrientes recíprocas. Para ese fin cada banco central computaría las informaciones que le suministren los bancos comerciales o las otras instituciones autorizadas para efectuar operaciones a cambio.

Además, y con la misma periodicidad de 60 ó 90 días, los países titulares de cuentas pasarían al régimen de la agencia la porción preestablecida del saldo de cada

cuenta bilateral, con objeto de proceder a su liquidación multilateral.

40. La agencia determinaría la oposición neta de cada miembro al término del respectivo período contable, tomando en consideración los dos elementos mencionados, esto es, el saldo de los pagos hechos en dólares y el saldo resultante de la liquidación multilateral de porciones de saldos bilaterales.

Cuando la posición neta de un país señale que éste efectuó pagos en dólares que superaron sus ingresos en la misma moneda, la agencia le suministraría automáticamente, con imputación al crédito de aquél, una suma igual al excedente desembolsado, siempre que hubiera margen en dicho crédito. De otro modo, el préstamo automático se reduciría al nivel del margen disponible.

Ahora bien, si la posición neta de un país muestra que obtuvo ingresos superiores a sus pagos, éste entregaría dólares a la agencia por una suma igual al saldo neto resultante. Pero ello se hará efectivo en la medida en que el correspondiente crédito tenga margen, como en el caso anterior.

El procedimiento descrito podría ilustrarse con las cifras del ejemplo expuesto en el párrafo 35.

Sobre la base de las posiciones supuestas para los cuatro países y en la hipótesis de que el crédito multilateral fuese de 5 para cada participante y se tratase del primer período contable, habría los siguientes resultados:

País	Pagos multilaterales	Posición bilateral	Posición neta	Entregas		Saldo con la agencia
				a la agencia	de la agencia	
A	8	0	8	5		5
B	-3	-3	-6		2	-5
C	2	-4	-2	2		-2
D	-7	7	0		7	0

La agencia tuvo ingresos por 7 y erogaciones por 9, con una salida neta de 2, igual al monto en que aumenta el saldo deudor neto de los países participantes.

El país A registra un saldo favorable de 8 en sus relaciones multilaterales y no ofrece posición bilateral. Por tanto, entrega 5 a la agencia, pues es éste el límite de su crédito recíproco. Su posición con la agencia queda así en más 5.

Viene ahora el caso del país B. Desembolsó 3 por pagos en dólares. Tiene además que cubrir 3 a la agencia, a efectos de la liquidación de su posición bilateral. Como la agencia por este capítulo le restituirá 2, o sea la diferencia hasta el límite de su crédito recíproco con ella, el país B queda con su crédito utilizado en menos 5 y hace un desembolso neto de 1.

El país C ganó 2, que entrega a la agencia y además debe entregarle otros 4 como resultado de su movimiento bilateral. En tal caso, la última suma se imputa al crédito del mismo país, que quedará con un saldo de menos 2.

El país D pierde 7 en el plano de sus cobros y pagos en dólares. Además, el mismo país presenta una posición bilateral positiva de 7. Estos 7 le serán restituidos por la agencia. Por tanto, compensará ambas posiciones y su saldo quedará en cero.

Si en períodos sucesivos se vuelve a producir idéntica situación los resultados serán:

País	Saldo con la agencia	Pagos multilaterales	Posición bilateral	Posición neta	Entregas		Nuevo saldo con la agencia
					a la agencia	de la agencia	
A	5	8	0	13			5
B	-5	-3	-3	-11	3		-5
C	-2	2	-4	-4	2		-4
D	0	-7	7	0		7	0

El país A queda con su excedente. El país B no recibe reintegro por su desembolso de dólares y paga su saldo bilateral, pues en su crédito no hay margen disponible. El país C entrega 2 a la agencia, que toma a su cargo el compromiso bilateral de 4 mediante el aumento del saldo deudor del mismo país en 2. El país D compensa sus posiciones: recibe 7 de la agencia y mantiene su saldo en cero.

Supóngase un tercer período con las mismas cifras. La situación sería:

País	Saldo con la agencia	Pagos multilaterales	Pagos bilaterales	Posición neta	Entregas		Nuevo saldo con la agencia
					a la agencia	de la agencia	
A	5	8	0	13			5
B	-5	-3	-3	-11	3		-5
C	-4	2	-4	-6	3		-5
D	0	-7	7	0		7	0

La agencia que, en el período anterior entregó dólares por 2, ahora lo hace por 1. En este monto crece el saldo deudor neto de los participantes. Se modifica la situación del país C, que ha utilizado todo su crédito y en el futuro tendrá que atender la totalidad de sus compromisos mediante pagos en dólares.

Finalmente, se indican a continuación los resultados de un cuarto período con las mismas posiciones:

País	Saldo con la agencia	Pagos multilaterales	Pagos bilaterales	Posición neta	Entregas		Nuevo saldo con la agencia
					a la agencia	de la agencia	
A	5	8	0	13			5
B	-5	-3	-3	-11	3		-5
C	-5	2	-4	-7	4		-5
D	0	-7	7	0		7	0

Ya en este cuarto período la agencia equilibra sus ingresos y egresos. Sus entregas netas en dólares subieron a 5 y a la misma suma llega el saldo neto que le adeudan los países participantes.

C. Aspectos comunes de ambos sistemas

1. Crédito multilateral

41. Al ingresar a la agencia, los miembros concederían un crédito permanente. La concesión de este crédito no es en esencia un hecho nuevo. Aparte de existir en las cuentas bilaterales, en cierto modo existen también —cubierto en dólares— en el comercio interlatinoamericano, ya que para facilitar determinadas exportaciones pagaderas en esta moneda suelen otorgarse créditos comerciales de variado plazo. Además, el país que dentro del sistema otorgue un crédito recibiría otro en contrapartida. El crédito podría ser de nivel reducido (la determinación del monto resultaría de una negociación) y por lo demás, su otorgamiento es necesario si han de alcanzarse los fines de la Zona de Libre Comercio.

En el caso de cualquiera de los dos sistemas —el preventivo o el de créditos *a posteriori*— el crédito recíproco de cada país con la agencia debería ser establecido tomando principalmente en consideración la magnitud de los desequilibrios estacionales del intercambio tradicional. También habría que proceder con sentido de precaución en vista del posible y acaso rápido aumento en las importaciones que podría resultar del establecimiento de la Zona.

¿Cuál podría ser la cuantía de los créditos multilaterales? Para facilitar la formación de un criterio al respecto puede ser útil el examen del cuadro 1, que representa los valores del intercambio producido entre los siete países interesados en constituir la Zona de Libre Comercio. Se distingue entre el intercambio cubierto en dólares y que se realiza por cuentas bilaterales. Estos valores permiten adelantar cálculos preliminares sobre la posible cuantía de los créditos recíprocos de cada país con la agencia.

Cuadro 1

TRANSACCIONES COMERCIALES EFECTUADAS ENTRE LA ARGENTINA, BOLIVIA, EL BRASIL, CHILE, EL PARAGUAY, EL PERÚ Y EL URUGUAY EN 1958^a
(Valores fob en millones de dólares)

	Exportación	Importación	Saldos	
Argentina				
Multilateral	7.9	13.2	— 5.3	
Bilateral.	115.6	134.4	— 18.8	(Con Bolivia, el Brasil, Chile, el Uruguay y el Perú)
Bolivia				
Multilateral	—	3.9	— 3.9	
Bilateral.	0.2	7.7	— 7.5	(Con la Argentina, Chile y el Uruguay)
Brasil				
Multilateral	1.9	1.5	0.4	
Bilateral.	141.5	89.4	52.1	(Con la Argentina, Chile y el Uruguay)
Chile				
Multilateral	3.6	29.5	— 25.9	
Bilateral.	28.5	32.9	— 4.4	(Con la Argentina, Bolivia y el Brasil)
Paraguay				
Multilateral	13.2	9.2	4.0	
Bilateral.	0.5	0.5	—	(Con Uruguay)
Perú				
Multilateral	35.0	4.7	30.3	
Bilateral.	2.6	11.2	8.4	(Con la Argentina)
Uruguay				
Multilateral	1.8	1.4	0.4	
Bilateral.	10.9	23.7	— 12.8	(Con la Argentina, el Brasil, Bolivia y el Paraguay)

FUENTE: Estadísticas oficiales de comercio exterior.

^a De acuerdo con las cifras existentes en la CEPAL, el año 1958 es representativo del trienio 1956-58.

NOTA: La clasificación de las transacciones comerciales en multilateral y bilaterales aproximada.

42. Un criterio para calcular la posible magnitud de los créditos es el que éstos debieran ser suficientes para cubrir en dólares el valor de las transacciones realizadas durante un trimestre, o sea, que equivaldrían a la cuarta parte del valor del comercio anual del respectivo país con la Zona. En cuanto concierne a esa parte de los saldos de cuentas bilaterales que vaya a liquidarse

por intermedio de la agencia, dado que subsistirían los créditos establecidos en las cuentas, podría pensarse en fijar una proporción más reducida, por ejemplo, el 10 por ciento del valor del comercio anual en las respectivas cuentas bilaterales.

De acuerdo con estas ideas, se han hecho los cálculos cuyos resultados se presentan en el cuadro 2.

Cuadro 2

ZONA DE LIBRE COMERCIO ENTRE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA: CÁLCULO SOBRE POSIBLE MAGNITUD DEL CRÉDITO MULTILATERAL

(Millones de dólares)

País	25 por ciento	10 por ciento	Crédito A ^a	Total B ^b
	del comercio multilateral	del comercio bilateral		
Argentina . . .	5.3	25.0	30.3	15.2
Bolivia	1.0	0.8	1.8	0.9
Brasil	0.8	23.1	23.9	11.9
Chile	8.3	6.1	14.4	7.2
Paraguay . . .	5.6	0.1	5.7	2.9
Perú	9.9	1.4	11.3	5.7
Uruguay	0.7	3.5	4.2	2.1

FUENTE: CEPAL, a base de las cifras del cuadro 1.

a Los créditos de la columna A se han estimado para cada país sobre la base del 25 por ciento del valor del intercambio realizado en 1958 en moneda convertible y el 10 por ciento del valor del intercambio en cuentas bilaterales.

b Los créditos de la columna B se calcularon con los mismos elementos que en el caso de la columna A, pero tomando el promedio del valor de importaciones y exportaciones.

43. Es interesante comparar los posibles créditos señalados en el cuadro 2 con los saldos del balance comercial del año 1958 entre los países que organizarían la Zona, a fin de tener una idea acerca de cuál hubiera sido la magnitud de los excedentes liquidables por intermedio de la Agencia. Con este fin se presenta el cuadro 3, cuyas estimaciones han de mirarse con cierta reserva, porque el valor *fob* de las exportaciones, en que hubo que fundarlas, no es del todo representativo de la situación del balance de pagos, pues faltan las cifras correspondientes a servicios y a otros invisibles. Además, como los saldos de las cuentas bilaterales serían en primer lugar absorbidos fuera de la Agencia por los créditos previstos en ellas, al elaborarse el cuadro 3 se adoptó la hipótesis de que una proporción igual al 20 por ciento del valor de esos saldos ingresaría a la liquidación multilateral. Por último, cabe señalar que para los cálculos fue necesario basarse en saldos anuales, en circunstancias que en la práctica la

Cuadro 3

ESTIMACIÓN DE COBROS Y PAGOS ORIGINALES POR LAS TRANSACCIONES DE 1958^a

(Millones de dólares)

País	Crédito ^b		Saldo ^c	Cobros o pagos (-)	
	A	B		A	B
Argentina	30	15	- 9	-	-
Bolivia	2	1	- 6	- 4	- 5
Brasil	24	12	14	-	- 5
Chile	14	7	-27	-13	-20
Paraguay	6	3	4	-	1
Perú	11	6	28	17	22
Uruguay	4	2	- 4	-	- 2

FUENTE: Cálculo a base de las cifras del cuadro 1.

a Sobre la base del ejemplo del cuadro 2.

b Véase la nota a del cuadro 2. Los valores han sido redondeados.

c Los multilaterales, más un 20 por ciento de los bilaterales.

Agencia efectuaría las liquidaciones en períodos más cortos: 60 ó 90 días. Por lo tanto, es muy posible que se produzcan desequilibrios estacionales más agudos que los reflejados por el saldo anual.

44. Una vez conocida la magnitud que registrarían los créditos recíprocos como resultado de la negociación que se efectúe al organizarse el sistema, podrá determinarse con precisión el monto máximo del capital o fondo de la Agencia.

Esa falta de sincronización provendría, como se dijo antes, del hecho siguiente. Puede ocurrir que varios países deudores no hayan sobrepasado en una fecha dada el límite de sus créditos y estén así libres de la obligación de realizar pagos a la Agencia. Ésta, por su parte, podría en la misma fecha verse obligada a efectuarlos a un país acreedor, por haber éste concentrado en su saldo positivo todos los déficit de los miembros deudores. Con ello habría excedido el nivel de su crédito y quedaría en condiciones de reclamar el cobro del excedente.

El capital o fondo de la Agencia funcionaría en cierto modo como el efectivo o encaje de un banco comercial. En el caso de la Agencia, el activo de su balance comprendería la masa de dólares de su capital más sus créditos contra países deudores. En contrapartida, en el pasivo estarían los créditos contra la Agencia de los países acreedores y el reconocimiento contable de la propiedad de los dólares respecto de los países o instituciones que los suministraron. Si los movimientos comerciales de la Zona se desenvuelven en un marco de equilibrio relativo y los saldos de los participantes no sobrepasan los créditos establecidos, la Agencia no experimentará movimiento alguno en su efectivo. En cambio, los desequilibrios en un sentido u otro, en cuanto sobrepasan el nivel de los créditos, pueden hacer disminuir o aumentar el efectivo, dentro de límites extremos que pueden calcularse con precisión.

En esta situación, la hipótesis menos favorable es aquella según la cual seis de los siete países integrantes de la Zona se encuentren simultáneamente en el límite deudor de sus créditos, y el séptimo —el de crédito de nivel más reducido— sea acreedor de todos ellos. En esta eventualidad, el importe máximo que la Agencia habrá de desembolsar será de 87 millones de dólares en el caso del cálculo de la letra A y de 44 millones en el de la letra B.

Es muy difícil que tal hipótesis se convierta en realidad. Las cifras del cuadro 3, elaborado según los supuestos anteriores, indican que la Agencia no hubiera tenido que realizar ninguna erogación en el caso A (ingresos y egresos por 17 millones) y un desembolso neto de 2 millones en el caso B (ingreso 25 millones y egresos por 27 millones).

El establecimiento de ciertas condiciones transitorias especiales para facilitar la adhesión al sistema de aquellos países cuyos saldos dentro del comercio de la Zona son constantemente acreedores, ayudaría a evitar un fenómeno como el previsto en la hipótesis.

2. Situación de las cuentas bilaterales subsistentes

45. Como se ha expresado, las cuentas subsistentes se vincularían al sistema de créditos sea éste preventivo o *a posteriori*, entregando a la liquidación periódica y automática efectuada por la Agencia una proporción fija del saldo, proporción que se revisaría de tiempo en tiempo.

Es útil considerar la forma en que esta disposición afectaría las cuentas que presentan saldos estacionales elevados, como la vigente entre la Argentina, y el Brasil, países que mantienen la principal corriente de comercio interlatinoamericano. En esta cuenta tienen fuerte gravitación algunos artículos cuyo intercambio fluctúa apreciablemente de valor de un año a otro. Además las operaciones que originan el intercambio de esos artículos se concentran en ciertos períodos de cada año. Las oscilaciones más agudas se registran en el trigo, cuyo comercio está sometido a dos variables principales: el volumen de la producción tanto en la Argentina como en el Brasil y la magnitud de las compras de este país en otros mercados. También fluctúa acentuadamente el comercio de frutas frescas y maderas.

Cuadro 4
SALDOS DE LA CUENTA ENTRE LA ARGENTINA Y
EL BRASIL AL 31 DE DICIEMBRE DE CADA AÑO
(Millones de dólares)

	Saldo ^a	Diferencia con el año anterior
1955	+10.1	—
1956	-12.1	22.2
1957	-15.8	3.7
1958	+19.2	35.0

FUENTE: CEPAL, a base de informaciones suministradas por el Banco Central de la República Argentina y la Superintendencia de Moneda y Crédito del Brasil.

^a Los signos se refieren a la posición del Brasil.

El cuadro 4 indica el saldo de la cuenta de pagos argentino-brasileña al cierre de cada uno de los últimos cuatro años. Se observa que el balance de pagos entre ambos países registró en el conjunto del período osci-

laciones por un total de 61 millones de dólares, alcanzando en un solo año un desequilibrio de 35 millones de dólares.

Esas oscilaciones tan marcadas tienden a equilibrarse, pero en plazos muy largos. Por este motivo, la Argentina y el Brasil han establecido un crédito recíproco ilimitado en su cuenta de pagos, eliminando así para ambos el riesgo de verse en el caso de desviar dólares para el financiamiento de su intercambio.

Situaciones como la descrita explican la cautela con que en algunos medios se hace frente a la eventual modificación del régimen de pagos vigente entre algunos países latinoamericanos y la preocupación por llegar gradualmente hacia la multilateralidad y la convertibilidad. Se da así tiempo para que el incremento del tráfico de artículos como los manufacturados —cuyo intercambio puede llegar a ser más regular y constante que el de productos primarios ahora predominante— imprima cierta estabilidad a las respectivas corrientes comerciales.

3. Créditos y medios de pagos internos

46. ¿En qué medida tendrían consecuencias inflacionarias para cada país los créditos acordados dentro del sistema, sean éstos de carácter preventivo o *a posteriori*?

Como se sabe, el efecto monetario expansivo de una exportación realizada a crédito es de hecho idéntico al originado por otra cuyo valor se recibió en dólares que pasaron a aumentar las reservas de divisas del país exportador. Dicho en otras palabras, el efecto expansivo depende de la posibilidad de aplicar a nuevas importaciones los recursos obtenidos por las exportaciones, lo cual se facilitaría dentro del sistema por la participación del mayor número posible de países.

El efecto monetario expansivo de los créditos que requeriría el sistema de la Agencia puede considerarse más bien reducido, si se relaciona su eventual magnitud con el volumen de medios de pagos internos de los países interesados en la formación de la Zona. Los posibles créditos significarían, de acuerdo con los cálculos preliminares de este trabajo, entre 0.9 y 1.8 por ciento de los medios de pago del conjunto de países.

IV. APRECIACIONES FINALES

47. En este trabajo se han reseñado dos posibles sistemas de créditos multilaterales y de liquidación periódica de las transacciones entre los países participantes.

Las diferencias principales entre ambos sistemas pueden resumirse como sigue:

a) Para las transacciones que se realicen a través de cuentas bilaterales, no existe ninguna diferencia entre uno y otro sistema. En los dos casos, una proporción de los saldos bilaterales se liquidaría en forma multilateral y el excedente neto que resulte sería incorporado a la posición general de cada participante, a fin de ser sometido

a las reglas de liquidación que hubieren sido convenidas;

b) En los casos en que las transacciones se realicen en dólares, la aplicación de uno u otro sistema sería diferente: i) en el sistema de créditos preventivos, los países con superávit concederían un crédito interno a los países deficitarios, por la duración de cada período contable, es decir por 60 ó 90 días de intervalo entre las liquidaciones de la agencia. Este crédito interino es completamente distinto —en su esencia— y adicional a los convenidos multilateralmente con la Agencia.

Su monto sería, como es lógico, igual a la cuantía del excedente sobre el crédito multilateral registrado a lo largo del período contable; ii) en el otro sistema (créditos *a posteriori*) no existiría ese crédito interino.

48. Desde el punto de vista operativo también existirían algunas diferencias entre ambos sistemas:

- i) En cuanto a las transacciones diarias, para los pagos en dólares —dentro del sistema *a posteriori*— los bancos comerciales procederían como es habitual mediante cartas de crédito, órdenes de pago o letras, con imputación a las cuentas que entre sí mantienen los bancos corresponsales y con liquidaciones sobre la plaza de Nueva York o la que se utilice a tales fines. Por otro lado, en el sistema de pagos que acompañaría al régimen de créditos preventivos, las operaciones entre bancos comerciales se harían sin otra diferencia que la originada en el procedimiento para las liquidaciones entre corresponsales, las cuales se harían contra los respectivos bancos centrales;
- ii) En uno u otro sistema sería necesario un cómputo preciso de las transacciones a fin de establecer el saldo entre pagos y cobros. En ambos casos, este cómputo podría descentralizarse, de modo tal que los bancos centrales recibieran de los bancos comerciales solamente el saldo final de las operaciones de cada uno de ellos con sus corresponsales de la Zona. En un caso, claro está,

los bancos centrales tomarían esos saldos contra pago y cobro según corresponda, en la moneda local. En el otro, en cambio, solamente tendrían un valor estadístico, a fin de obtener el resultado final de los pagos y cobros realizados efectivamente durante cada período contable;

- iii) Las cuentas que en uno u otro sistema mantenga cada Banco Central con la Agencia serían también similares en cuanto a que ellas reflejarían la posición de cada país frente al conjunto de los otros participantes en la Zona. Según un sistema, cada país iría girando contra esa cuenta los importes resultantes de sus transacciones diarias mientras que según el otro, sólo volcaría al cierre de cada período contable los resultados de la liquidación periódica, pero en ambos casos se incorporaría periódicamente la porción de saldos bilaterales que se hubiera acordado transferir a la Agencia para su liquidación multilateral.

49. Cualquiera de las dos fórmulas esbozadas, o alguna otra de parecida índole, proporcionaría las facilidades crediticias requeridas para afrontar sin vacilaciones el programa de liberación comercial, y al mismo tiempo encaminaría los pagos de la Zona hacia las condiciones de uniformidad y convertibilidad que se consideran necesarias. Los propios países habrán de examinar los aspectos positivos y negativos de cada sistema a la luz de sus intereses y posibilidades, dentro del común propósito de alcanzar los fines buscados por la Zona de Libre Comercio.

CONSIDERACIONES ACERCA DEL SISTEMA DE CRÉDITOS RECÍPROCOS EN LA ZONA DE LIBRE COMERCIO *

En conversaciones que representantes de la Secretaría de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) mantuvieron en Washington durante noviembre último con funcionarios del Fondo Monetario Internacional, así como con representantes del Gobierno de los Estados Unidos vinculados con el Fondo, se explicó la significación y el alcance de las dos alternativas que acerca de un sistema de créditos recíprocos ha propuesto dicha Secretaría a los gobiernos participantes en la pró-

xima reunión de bancos centrales de Montevideo.¹ A continuación se resumen los puntos más importantes que fueron esclarecidos en las mencionadas conversaciones de Washington, así como algunas reflexiones acerca de ellos.

* Esta sección complementa la inmediatamente anterior. Fue redactada el 14 de diciembre de 1959 y presentada a la reunión de bancos centrales celebrada en Montevideo en enero de 1960.

¹ Véase *supra*, "Pagos y créditos en la zona de libre comercio proyectada por países de América Latina".

I

1. El establecimiento de un sistema de créditos recíprocos para la proyectada Zona de Libre Comercio no obedece a consideraciones relacionadas con el balance de pagos. Es indiscutible que el equilibrio de éstos ha de buscarse de modo global y no en forma bilateral o con respecto a un grupo de países. El propósito que se persigue no es equilibrar los pagos, sino estimular una vigorosa política de liberalización del comercio entre los países integrantes de la Zona. Entre tales países, la mayoría de los que ya alcanzaron la convertibilidad lo han logrado aplicando fuertes recargos o depósitos previos para restringir las importaciones. En la imposición de estas restricciones han influido decisivamente razones generales que tienen que ver con el balance de pagos.

En la práctica y aparte de lo que pudiera hacerse a través de negociaciones en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), no sería concebible un acuerdo de liberalización destinado a eliminar esas restricciones con el resto del mundo en general, a cambio de concesiones de efecto equivalente. Pero sí es concebible hacerlo entre los países latinoamericanos, pues el aumento de importaciones provocado en cada uno de ellos por dicha política de liberalización iría acompañado por el efecto que las medidas de liberalización aplicadas por los demás países tendrían sobre sus propias exportaciones. Es este un campo promisor de expansión del intercambio.

Es de pensar que ningún país adoptaría una política de liberalización como la señalada si no hubiera reciprocidad. Por lo demás, el principio de reciprocidad fue claramente definido por los gobiernos en el Proyecto de Tratado de la Zona de Libre Comercio aprobado en Montevideo.

No se justificaría traer desde países de la Zona y pagar en dólares importaciones que por escasez de esta moneda no se realizan ahora desde el resto del mundo.

En cuanto a las exportaciones que ahora se realizan y que provienen del resto del mundo: ¿qué objeto tendría dejarlas de adquirir allí y traerlas desde la zona, si habría que pagarlas también con dólares que son escasos? Si tales importaciones no se pagaran con exportaciones adicionales la desviación hacia la zona no sería ventajosa pues las importaciones desde el resto del mundo suelen ser comercialmente más atractivas.

Recuérdese en qué consiste esencialmente el principio de reciprocidad. Los países de la Zona se proponen expandir su intercambio para acelerar el desarrollo económico. Si un país aumenta sus importaciones desde los otros, estimula el desarrollo de éstos y en consecuencia cabe esperar que los demás estimulen su propio desarrollo adquiriéndole mayores exportaciones. Nada hay en esto que difiera esencialmente del principio de reciprocidad tal como se observa tradicionalmente en toda negociación de tratados comerciales.

2. En las conversaciones de Washington se hicieron dos observaciones al principio de reciprocidad contenido en el Proyecto de Tratado. La principal fue que la simple correlación entre el aumento de importaciones y exportaciones no significa necesariamente equivalencia de ventajas. En efecto, un país podría aumentar sus exportaciones de artículos para cuya colocación dentro de la Zona no es necesario obtener preferencias o sólo en escaso grado, y a cambio de ello recibir importaciones que sólo podrían realizarse si se les concede una acentuada preferencia.

Ante esta observación cabe manifestar que situaciones como la mencionada tienen que ser materia de negociación. Si un país exporta sin dificultad ciertos artículos al mercado mundial, puede no necesitar preferencias para colocarlos dentro de la Zona. Por lo tanto, a las exportaciones hechas así sin necesidad de preferencias no habría motivo para aplicar-

les el principio de reciprocidad. Éste, según lo establecido en el Proyecto de Tratado, no se aplicaría más que a los artículos que disfrutaban de tales preferencias.

Por lo demás, cada país podrá elegir los productos en que le interesa otorgar preferencias y lo hará en el grado y medida en que pueda obtenerlas de los otros países de la Zona. Así, la aplicación del principio de reciprocidad, lejos de ser automática, dependería de la negociación entre las partes contratantes.

La segunda observación fue que el principio de reciprocidad podría conducir a situaciones arbitrarias. En efecto un exceso persistente de exportaciones sobre im-

portaciones acaso es el resultado de factores naturales que habría que respetar.

¿Pero a qué se llama factores naturales y cuáles son? ¿Podría hablarse propiamente de ellos cuando el régimen arancelario —resultante de una determinada política— obstaculiza las importaciones? Desde luego que no. Si al amparo de las concesiones recibidas de los demás un país desarrolla cierto exceso persistente de exportaciones a la Zona, parecería lógico que acelerase su política de liberalización a fin de aumentar sus importaciones desde la misma Zona. Ésta es precisamente la forma en que se concibió la aplicación del principio de reciprocidad en el Proyecto de Tratado.

II

3. En relación con el sistema de créditos recíprocos, se hizo resaltar los dos aspectos esenciales siguientes:

a) Por un lado, los países que a raíz de la política de liberalización desarrollen un exceso de importaciones desde la Zona deberían disponer de créditos hasta un límite preestablecido que les permitan absorber el posible impacto desfavorable de tal política, asegurándose así un plazo adecuado para que la liberalización aplicada por los otros países haga sentir también sus efectos sobre las exportaciones de aquellos. De no existir tal crédito, razones de prudencia aconsejarían a los países proceder con toda cautela en su política de liberalización, a fin de no crear nuevos problemas en sus pagos exteriores.

b) Por otro lado, los países que desarrollen un exceso de exportaciones deberían conceder créditos a los países importadores dentro de límites también preestablecidos.

Es indudable que si estos últimos países acreedores, sin acordar crédito alguno, recibieron inmediatamente el pago de su exceso de exportaciones, no tendrían gran interés en tomar prontas medidas para acelerar su política de liberalización. Pero si tuvieran que conceder un crédito y éste fuera movilizable dentro de la Zona para realizar más importaciones, se generaría un fuerte estímulo a la liberalización.

4. No parecería haber ninguna objeción fundamental a estos dos principios, que se inspiran en razones de política comercial y no de política de pagos. Las objeciones conciernen más bien a la forma de su aplica-

ción. Se insistió mucho acerca de la conveniencia de no otorgar en forma automática créditos a los países deudores. Tales créditos, se dijo, deberían ser el resultado de una negociación. Se desearía que los créditos sólo se concedan cuando fuera indispensable en virtud del deterioro del balance de pagos global y siempre que ello no conspira contra la política de contención monetaria que un país debiera seguir para lograr el equilibrio de dicho balance.

Sin embargo, no deja de verse que la certidumbre de tener un crédito disponible contribuirá a que los países vayan tan lejos como crean posible en su política de liberalización y que la falta de automaticidad, por lo menos en los primeros tiempos, podría comprometer seriamente la amplitud y eficacia de tal política.

No cabe duda que los gobiernos tendrán que pesar cuidadosamente estas razones, en uno y otro sentido, antes de escoger la solución definitiva en un aspecto tan importante.

5. También se señaló la conveniencia de dar menos automaticidad a los créditos que concederían los países acreedores. Se ha sugerido al respecto que el crédito podría liquidarse cuando el país acreedor demuestre que la falta de correspondencia entre importaciones y exportaciones no se debe a su propia política, sino a la de los deudores. ¿Hasta qué límites podría llegarse en el empleo de esta facultad? Ello dependerá, desde luego, del grado de automaticidad de los créditos concedidos a los deudores, pues se trata de dos aspectos de un mismo problema íntimamente ligados entre sí.

III

6. Quedó subrayado en las discusiones que lo esencial es disponer de un sistema de créditos que facilite la liberalización dentro del área, siempre a través de la expansión del intercambio y no contrayéndolo.

Si este criterio es aceptado, la elección del sistema de créditos dependerá sobre todo de consideraciones prácticas. En el informe enviado por la Secretaría de la CEPAL a los respectivos Gobiernos se ofrecen con

carácter alternativo dos fórmulas: una inspirada en algunos aspectos del mecanismo de la Unión Europea de Pagos y la otra tomando en cuenta ciertos elementos del Convenio Monetario Europeo que la sucedió.

La primera fórmula encontró fuertes objeciones. Haría necesario anotar en registros contables todas las operaciones de intercambio de cada país con los demás de la Zona. Se teme que tal régimen podría contribuir

a perpetuar el bilateralismo en los países que aún no han logrado eliminarlo o a reimplantarlo en aquellos que ya lo abandonaron. Para conjurar este riesgo se desea evitar cualquier sistema de cuentas.

No puede negarse que existe este riesgo, si bien cabe recordar que la experiencia europea de la Unión de Pagos contribuyó a liquidar el bilateralismo, no a perpetuarlo. Los factores determinantes del bilateralismo no son las cuentas, pues antes no existían, sino fenómenos de otra naturaleza que precisamente se trata de corregir con la política de liberalización y reciprocidad dentro de la Zona de Libre Comercio.

Hay además otra preocupación: la variabilidad del tipo de cambio en el curso de las operaciones diarias podría dar lugar a maniobras especulativas que sólo podrían evitarse concentrando todas las operaciones en el banco central del respectivo país, lo cual sería contrario a la rapidez y simplicidad de trámite de que se desea dotar a estas operaciones.

7. Anticipándose a preocupaciones como las señaladas, el informe de la Secretaría presenta también una fórmula alternativa que las operaciones dentro de la Zona se liquidarán a diario en dólares. Periódicamente los países que según un cómputo estadístico hubiesen resultado con superávit, debido a la liberalización tendrían que depositar los dólares recibidos hasta cierta cantidad preestablecida. Estos recursos se pondrían a disposición

de los países deficitarios, en forma de préstamos. Se eliminaría así por completo el dólar de cuenta, implícito en la fórmula anterior.

Al lado de esta ventaja, dicha fórmula tiene el inconveniente —según se nos ha señalado— de que un banco central podría verse obligado a adquirir dólares en el mercado a fin de realizar el depósito referido mientras el superávit a su favor no habría dado lugar al ingreso de dólares en su posición de divisas. Sin embargo, en la medida en que los países del área decidan no hacer automáticos los reembolsos y depósitos mencionados el inconveniente señalado —si lo es— podría ser reducido o eliminado.

8. No cabe duda que la tendencia hacia el restablecimiento de la convertibilidad tiene gran importancia. Sin embargo, debe acompañarla una amplia política de liberalización entre los países de la Zona. Cuanto más aumente el número de integrantes de ésta, más efectiva podrá ser dicha política y tanto mejor podrá cumplirse el principio de reciprocidad.

La política de liberalización es un complemento indispensable del restablecimiento de la convertibilidad y en un sistema de créditos recíprocos nada hay adverso a la implantación de esa convertibilidad. Por el contrario, el buen éxito de la política de liberalización, estimulado por el sistema de créditos recíprocos, contribuiría al afianzamiento definitivo de la convertibilidad.

**INFORME QUE LA REUNIÓN DE REPRESENTANTES GUBERNAMENTALES DE BANCOS CENTRALES
ELEVA A LA SEGUNDA REUNIÓN DE LA CONFERENCIA INTERGUBERNAMENTAL PARA EL
ESTABLECIMIENTO DE UNA ZONA DE LIBRE COMERCIO ENTRE PAÍSES DE
AMÉRICA LATINA ***

INTRODUCCIÓN

1. Este informe resume las conclusiones alcanzadas por la Reunión de Representantes Gubernamentales de Bancos Centrales que se celebró en Montevideo, Uruguay, en enero de 1960. La reunión tuvo su origen en la resolución 3, adoptada en la Primera Reunión de la Conferencia Intergubernamental para el Establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre Países de América Latina (Montevideo, 16-30 de septiembre de 1959).

2. La resolución mencionada —luego de tomar en cuenta que las delegaciones asistentes a esa conferencia informaron sobre los regímenes de pagos vigentes en sus respectivos países y formularon consideraciones acerca de la forma que sería más adecuada para realizar los pagos de la Zona— considera que de esas exposiciones han surgido aspectos especiales que conviene examinar en forma exhaustiva. En consecuencia, dispone la cele-

bración de una reunión de representantes del más alto nivel técnico de los Bancos Centrales de los países que negocian la formación de la Zona de Libre Comercio. Asimismo, solicita a la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL) y al Fondo Monetario Internacional (FMI) la realización de estudios especiales sobre el problema de los pagos en el interior de la proyectada Zona de Libre Comercio y sus posibles soluciones. La resolución invita a los Bancos Centrales de los demás países de América Latina, con carácter de observadores y, finalmente, solicita a la CEPAL la organización de la reunión y la invita, así como al FMI, a prestar asistencia técnica durante su desarrollo.

* Este informe, redactado en forma provisional para conocimiento de sus destinatarios, se transcribe a continuación sin revisión alguna dado el interés de su contenido.

I. REUNIÓN DE REPRESENTANTES GUBERNAMENTALES DE BANCOS CENTRALES

A. ASISTENCIA Y ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

Sesión de apertura

3. La reunión se inauguró el 12 de enero de 1960 en la Sala de Gerentes del Banco de la República Oriental del Uruguay, institución que concedió generosamente todas las facilidades necesarias para el buen éxito de la conferencia. En la sesión de apertura pronunció un discurso el señor Mateo Magariños de Melo, Presidente de la Conferencia Intergubernamental para el Establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre Países de América Latina. A continuación, el Excelentísimo señor Homero Martínez Montero, Ministro de Relaciones Exteriores del Uruguay, y el señor Felipe Gil, Presidente de la Delegación del Uruguay, hicieron uso de la palabra. En nombre de las delegaciones asistentes, habló el señor Luis Mackenna, Presidente de la Delegación de Chile. Después de elegida la mesa, hizo una

exposición de carácter técnico el señor Raúl Prebisch, Director Principal a cargo de la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL, y luego habló el señor Herbert K. Zassenhaus, representante del Fondo Monetario Internacional.

Composición y asistencia

4. Asistieron a la reunión representantes de la Argentina, Bolivia, el Brasil, Chile, el Paraguay, el Perú y el Uruguay y observadores de los Bancos Centrales de Colombia, el Ecuador y México, así como de la Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva Federal de los Estados Unidos, de la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas, del Fondo Monetario Internacional, de la Organización de los Estados Americanos, y del Consejo Interamericano de Comercio y Producción. La lista de participantes es la siguiente:

Representantes gubernamentales

Argentina

Alberto H. Mage, Gerente de Cambios del Banco Central
Rodolfo Korenjak
Teodoro A. Fernández
Asesor: Aníbal Silva Carretón

Bolivia

Mario Ojara Agreda, Asesor General del Ministerio de Relaciones Exteriores
Hugo Ortiz Justiniano
Claudio Calderón
Luis Viscarra

Brasil

Herculano Borges da Fonseca, Jefe del Departamento Económico de la Superintendencia de Moneda y Crédito
Paulo Cabral de Mello
Ernane Galveas
Alcides P. Costa
Lázaro Bauman das Neves
Irlío Octavio de Figueiredo Pessoa
J. O. Knaack de Souza. (Observador)

Chile

Luis Mackenna, Gerente General del Banco Central
Eduardo Morgan

Paraguay

Juan Félix Morales, Director del Banco Central
Julio Sanabria

Perú

Emilio Foley, Gerente General del Banco Agropecuario
José Morales Urresti
Rodolfo León Carrera

Uruguay

Felipe Gil, Director del Banco de la República
Antonio Odicini Lezama
Crisólogo Brotos
Mario H. Maldini
Romeo Maeso Sueiro
Luis I. Carlevaro
Julio C. Solsona Flores
Washington E. Demaría
Alberto Casal
Alberto Morillo Otero
Juan C. Arroza
Juan A. Eguiluz
Juan C. Mussio

Asesores

D. Flaubiano Simoens Arce
Luis G. Panizza
Gilberto Boasso
Raúl H. Torre
Fernando Oliú
Washington E. Souto
Mario Buchelli
Justo B. Otegui

Observadores gubernamentales

Colombia

Rodrigo Botero, Asesor Económico del Banco de la República

Ecuador

José María Avilés Mosquera, Director del Departamento de Cambios del Banco Central

México

Octaviano Campos Salas, Gerente del Banco de México
Sergio Luis Cano

Panamá

Fernando Díaz, Subgerente del Banco Nacional

Representantes de diversas organizaciones nacionales e internacionales

Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas

Raúl Prebisch, Director Principal
Esteban Iovovich, Director de la División de Política Comercial
Alberto Solá, Economista de la División de Política Comercial
Julio Valdés, Secretario Adjunto de la Comisión

Organización de los Estados Americanos

Phillip Glaessner, Subdirector del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales

Asesores

Michael Zuntz
Fernando Fugazot

Fondo Monetario Internacional

Herbert K. Zassenhaus

*Consejo Interamericano de Comercio y Producción
(C.I.C.Y.P.)*

Carlos Sanguinetti, Vicepresidente continental
José M^a Roca Sienra, Asesor de la Sección Uruguaya

*Junta de Gobernadores del Sistema de la Reserva
Federal de los Estados Unidos*

Ives Maroni, Economista de la División de Finanzas
Internacionales

Autoridades

5. La reunión eligió la siguiente Mesa:
Presidente: Felipe Gil (Uruguay)

Vicepresidentes: Alberto H. Mage (Argentina)
Herculano Borges da Fonseca (Brasil)

Secretaría

6. La Secretaría General fue desempeñada por la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para

América Latina, y estuvo a cargo del señor Esteban Ivovich.

B. TEMARIO

7. La reunión aprobó el siguiente temario:

1. Exposiciones iniciales.
2. Elección de la Mesa.
3. Aprobación del temario.
4. Posibles sistemas de crédito y pagos.
5. Debate general.
6. Aprobación del Informe y conclusiones que se elevarán a la Segunda Reunión de la Conferencia para el Establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre Países de América Latina.

Documentación:

“Pagos y créditos en la Zona de Libre Comercio proyectada por países de América Latina.”
Memorándum acerca del “Sistema de créditos recíprocos en la Zona de Libre Comercio proyectada por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay”.
“Nuevas consideraciones acerca del sistema de créditos recíprocos en la Zona de Libre Comercio.”
“Problemas de pagos entre los países que proponen formar una zona latinoamericana de libre comercio y su posible solución” (Informe del Fondo Monetario Internacional).

II. CONCLUSIONES

9. Como resultado de las deliberaciones, los representantes de los bancos centrales de los países participantes llegaron a las siguientes

*Conclusiones de la Reunión de Representantes
Gubernamentales de Bancos Centrales, que se
elevan a la consideración de la Conferencia
Intergubernamental para el establecimiento
de una Zona de Libre Comercio entre países
de América Latina*

Representantes Gubernamentales de Bancos Centrales de la Argentina, Bolivia, el Brasil, Chile, el Paraguay, el Perú y el Uruguay, se reunieron en Montevideo entre los días 12 y 19 de enero de 1960 en virtud de la resolución número 3 de la primera reunión de la Conferencia Intergubernamental para el Establecimiento de una Zona de Libre Comercio entre Países de América Latina.

La reunión analizó la materia relacionada con los diferentes sistemas de pagos —de cuentas bilaterales y monedas convertibles— existentes en el área y la forma en que por medio de créditos podría ser facilitada la

consecución de los fines económicos perseguidos por la creación de la Zona.

En el curso de las discusiones se efectuaron importantes esclarecimientos sobre aspectos fundamentales de los problemas debatidos y se establecieron orientaciones de positiva utilidad, que permiten proseguir en sucesivas etapas las labores tendientes a alcanzar soluciones que respondan a las exigencias dinámicas de la Zona de Libre Comercio. Las conclusiones a que al respecto llegó la Reunión son las siguientes:

1. En el plano de los pagos el objetivo por alcanzar es el de la libre convertibilidad monetaria;
2. La coexistencia de los diferentes sistemas de pagos y créditos que rigen en el área no impide poner en funcionamiento la Zona de Libre Comercio, que es designio firme de los países representados en la Reunión;
3. En la Zona de Libre Comercio deben evitarse las discriminaciones que pudiesen resultar de la coexistencia de diferentes regímenes de pagos y créditos;

4. Para que la Zona de Libre Comercio alcance plenamente sus objetivos, es conveniente facilitar el uso más amplio posible de créditos apropiados para financiar las transacciones intrazonales. Con

este fin, es aconsejable proseguir los estudios sobre posibles sistemas de pagos y créditos, para cuyo objeto se considerarán las observaciones y puntos de vista emitidos en la Reunión.

EL SISTEMA DE CRÉDITOS RECÍPROCOS PARA LA ZONA DE LIBRE COMERCIO *

Consideraciones de la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL acerca de la Reunión de Representantes Gubernamentales de Bancos Centrales

Las discusiones de Montevideo han dejado libre el camino para llegar a un sistema de créditos que responde a las exigencias de la Zona de Libre Comercio. Se ha visto a través de ellas que en tal sistema no hay nada que contrarie el principio de la convertibilidad ni cualquier otro sano principio monetario. Sin embargo, se han expresado ciertas aprensiones acerca del estableci-

miento de una Agencia responsable de las operaciones de crédito entre los países de la Zona, no ya fundadas en razones de principios, sino en consideraciones acerca de las consecuencias que pudieran derivarse si ella no fuera bien manejada. En este sentido las discusiones de Montevideo fueron también muy esclarecedoras.

* Las páginas que siguen sólo circularon originalmente entre los asistentes a la segunda reunión de la Conferencia Intergubernamental para el establecimiento de una zona de libre comercio entre países de América Latina.

I. EL PRINCIPIO ESENCIAL DE LA RECIPROCIDAD

Equivalencia de ventajas en el intercambio

Los gobiernos interesados en la formación de la zona de libre comercio encomendaron a la Secretaría Ejecutiva estudiar un sistema de créditos adecuado a la zona de libre comercio que trata de formarse. No podría proyectarse en abstracto este sistema, sin estrecha relación al objetivo que esta zona persigue. El objetivo fundamental es crear corrientes adicionales de intercambio entre los países latinoamericanos, que, al promover la especialización industrial, y una más activa concurrencia dentro de la zona, así como el mejor aprovechamiento productivo de la tierra, contribuyan a acelerar el ritmo del desarrollo económico.

Esta formación de corrientes adicionales de intercambio no tendría por qué afectar el comercio con el resto del mundo. El volumen de éste depende de la demanda exterior, especialmente de los grandes centros industriales y de la aptitud para satisfacer esta demanda por los países latinoamericanos, evitando ciertos errores de política económica que malograron posibilidades de exportar en el pasado reciente.

Para conseguir el objetivo señalado, el Tratado que se proyecta crea un sistema preferencial dentro del cual habrán de realizarse negociaciones para rebajar y eliminar derechos y restricciones entre las partes contratantes. En tales negociaciones, es obvio, cada país procurará lograr equivalencia entre las ventajas que otorgue a los otros y las que de ellos reciba. Sin embargo, por grande que sea el cuidado y la sagacidad que se despliegue en estas negociaciones, no será posible cuantificar anticipadamente los resultados de estas ventajas recíprocas. Por ello se ha creído conveniente establecer en el proyecto un procedimiento de corrección, de sucesivos ajustes, para lograr una reciprocidad efectiva.

Antes de explicar este procedimiento conviene hacer una aclaración acerca de la índole de los productos del

intercambio. Por un lado, en una primera categoría están los productos de exportación relativamente fácil en el mercado internacional, que los países contratantes no tendrán interés especial en desviar hacia la Zona mediante el régimen de preferencias. Y por otro, la mayor parte de los productos que ahora se comercian entre los países latinoamericanos, así como los productos industriales que podrían dar lugar a corrientes cada vez más amplias de intercambio recíproco. Es esta segunda categoría de productos la que será objeto de negociaciones dentro del régimen preferencial.

La primera categoría se refiere a unos pocos productos de exportaciones tradicionales. En la mayor parte de estas exportaciones tradicionales, como es sabido, la demanda del resto del mundo crece en forma relativamente débil y el desarrollo de la demanda latinoamericana abrirá nuevas perspectivas de incremento de la producción, que sólo podrán aprovecharse intensamente dentro de un régimen preferencial.

Forma de lograr la equivalencia en la práctica

Para apreciar en la práctica los efectos de las ventajas que los países se hubieran concedido recíprocamente, no hay otra medida que el crecimiento de las exportaciones e importaciones de cada país de la zona en todos aquellos productos sujetos al régimen preferencial. El procedimiento establecido en el proyecto de Tratado se propone conseguir que los países que tuvieran un exceso persistente de exportaciones de los artículos en cuestión hacia los otros países de la zona, aceleren la disminución o eliminación de derechos y restricciones a fin de facilitar la evolución de aquellos que están en una situación inversa, o sea que tienen un exceso persistente de importaciones. Por supuesto que cada país, para cumplir los objetivos del Tratado, deberá trazar su programa de rebaja o eliminación de derechos y restric-

ciones, a fin de poder negociar ventajas recíprocas en el seno del Comité de Gobiernos que se crea de acuerdo con el proyecto. Cuando hubiere exceso persistente de exportaciones habrá que avanzar con más celeridad en el cumplimiento de este programa. Acaso conviniera establecer en el Tratado esta medida complementaria: que si ello no fuera suficiente, el país con exceso persistente de importaciones podría retardar el ritmo de reducción y eliminación de derechos y restricciones.

El estímulo recíproco al desarrollo económico

El hecho que la reciprocidad se establezca en relación a los productos sobre los cuales se hubieran acordado ventajas con exclusión de otros, es prueba evidente de que el principio de reciprocidad no responde a consideraciones de balance de pagos sino de política comercial.

¿Cuáles son estas consideraciones de política comercial? Se dijo anteriormente que el objeto fundamental de la Zona de Libre Comercio es contribuir a la aceleración del crecimiento económico. El aumento de las exportaciones que un país logre a favor de las concesiones recibidas estimula su desarrollo económico, y este país ha de corresponder a ello dando a los otros un estímulo similar, mediante el crecimiento de sus propias exportaciones. Si no fuera así: ¿qué ventajas tendría la zona de libre comercio para un país que acreciente sus importaciones de los otros a raíz del régimen preferencial sin lograr lo mismo en sus exportaciones? Más aún, no sólo no habría ventajas sino que posiblemente las consecuencias de esa falta de equivalencia serían desventajosas para el país en cuestión, pues debería pagar la diferencia entre exportaciones e importaciones con dólares que pudo haber empleado más convenientemente en realizar importaciones desde el resto del mundo.

II. EL SISTEMA DE CRÉDITOS RECÍPROCOS

Función de los créditos

Se expresó más arriba que la reciprocidad tendrá que conseguirse en la práctica mediante la aceleración o retardo del cumplimiento del programa que cada país hubiera trazado en materia de rebajas y eliminaciones de derechos y restricciones. Sin embargo, será necesario esperar cierto tiempo para conseguir los efectos de estos reajustes, y, mientras tanto, continuará habiendo falta de paralelismo en el crecimiento de las exportaciones e importaciones generado por el Tratado. Esto hace sumamente conveniente establecer un sistema de créditos recíprocos.

En efecto, las reservas monetarias de los países latinoamericanos distan mucho en general de ser adecuadas, y sus necesidades de importación del resto del mundo tienden a crecer con más fuerza que las posibilidades de exportación. Frente a ello, la prudencia aconsejaría ser muy cauteloso en los compromisos de liberalización (empleando este vocablo en su sentido más amplio, esto es, reducción o eliminación de derechos y restricciones), si no se cuenta con créditos adicionales

La reciprocidad con el resto del mundo

Explicada la razón de ser del principio de reciprocidad, cabría preguntarse por qué se ha de extender solamente a los países de la Zona Libre de Comercio y no al resto del mundo. Hay una diferencia fundamental en cuanto a posibilidades de exportación. Entre los países latinoamericanos estas posibilidades son considerables, tanto en los productos de exportación tradicional como principalmente en productos industriales de muy escaso comercio hasta ahora. No sucede así generalmente en el comercio de los países latinoamericanos con los grandes centros industriales. Estas posibilidades son por ahora limitadas, y no es dable esperar un crecimiento intenso de las exportaciones de productos tradicionales por el hecho bien conocido que su demanda tiende a crecer con intensidad relativamente débil conforme se acrecienta el ingreso. Es cierto que esta debilidad en la demanda también se debe a la política proteccionista que siguen los países importadores; un aflojamiento de esta política podría, sin duda, dar impulso apreciable a las exportaciones latinoamericanas. Desde otro punto de vista, no sería dable pensar en que pudiera desenvolverse con intensidad la aptitud para exportar productos manufacturados a los grandes centros industriales. Pero sí existe esta posibilidad en alto grado dentro del ámbito latinoamericano, y a medida que estas posibilidades se cumplan en la práctica y aumente el volumen de la producción industrial, y ésta se especialice, descenderán también los costos y podrá iniciarse con relativa amplitud la exportación de productos manufacturados a los grandes centros. Se presentará entonces la oportunidad, hoy limitada precariamente a las exportaciones tradicionales, de entrar en negociaciones con aquellos sobre bases de reciprocidad, aunque no necesariamente en la forma establecida en el Tratado.

que permitan hacer frente a cualquier deterioro en el balance de pagos emergentes de dicha política de liberalización. Expresado en otra forma, el crédito deberá dar tiempo para que el efecto desfavorable de las medidas de liberalización pudiera tener sobre el balance de pagos en un país sea seguido por el efecto favorable de las medidas de liberalización que deberán tomar los países con exceso persistente de exportaciones.

En esta forma, la Secretaría Ejecutiva ha interpretado el requerimiento que se le hizo, estudiando un sistema de créditos que ayude al cumplimiento del principio de reciprocidad, que es la piedra angular de todo el Convenio. Las discusiones de Montevideo, según ya se dijo, han fortalecido la convicción de que es posible establecer un sistema de esta índole sin afectar ningún principio fundamental en materia monetaria.

Los créditos y la convertibilidad

A este respecto, se ha expresado la preocupación que un sistema de créditos recíprocos pudiera entorpecer la

marcha hacia la convertibilidad que han iniciado acertadamente ciertos países latinoamericanos, o lo que sería más serio, que pudiera traer un retroceso en esta política. En las discusiones se ha visto que no habría inconveniente alguno en que un sistema de créditos recíprocos se establezca completamente en dólares, y no en moneda de cuenta, sin desmedro alguno para la convertibilidad. Conviene recordar previamente la forma en que podría funcionar tal sistema para dejar dilucidado este punto de tanta importancia.

Se establecería una agencia de créditos recíprocos en los países de la Zona, en la cual se negociaría periódicamente y con anticipación los créditos que cada país estuviera dispuesto a dar al conjunto de los otros, por intermedio de tal agencia, y el crédito que estos otros darían al primero.

Una agencia concebida en esta forma no tiene por qué interferir en los pagos entre los países. Estos se harían en dólares como en las operaciones que se realizan ordinariamente en un régimen de convertibilidad; pero se establecerían períodos de cómputo del resultado de estos pagos que podrían ser trimestrales. Si al final de un trimestre el cómputo demostrara que un país ha pagado dólares en exceso de los que ha recibido en virtud de las preferencias concedidas a la Zona, y ello hubiera deteriorado su balance de pagos, el país en cuestión podría hacer uso del crédito que le hubiera sido acordado previamente. En otros términos, el país recuperaría los dólares que hubiera pagado en exceso, en todo o en parte, según fuera la relación entre este exceso y el crédito concedido.

Los dólares así recuperados por los países con exceso de importaciones podrían emplearse sin limitación alguna, tanto dentro de la Zona de Libre Comercio como en el resto del mundo, sin afectar en modo alguno la convertibilidad. En este aspecto creemos que se han disipado completamente las dudas que habían antes de la discusión de Montevideo.

Fuente de los recursos del sistema

Subsisten sin embargo las dudas en lo que concierne a los recursos que se aportarán al sistema a fin de que éste pueda acordar los créditos a que acaba de hacerse referencia. A este respecto, en las discusiones se ha señalado una distinción importante acerca de la fuente de estos recursos. Así, las aportaciones en dólares al sistema podrían determinarse anticipadamente mediante cuotas que suscribiría cada país de acuerdo con ciertos índices de capacidad financiera, o hacerse teniendo en

cuenta, en cada caso, el exceso de los pagos en dólares que un país hubiera recibido, como se dijo anteriormente, a raíz de las concesiones preferenciales. Esta distinción no quiere decir que ambas fuentes sean excluyentes, porque aun en el caso de aceptarse las aportaciones de la segunda fuente que acaba de indicarse, sería necesario, como se explica en nuestros informes, que el sistema tenga un capital que podría constituirse con aportaciones de la primera fuente.¹

Funcionamiento de la Agencia

Antes de examinar las objeciones que se han hecho a los recursos de la segunda fuente conviene explicar brevemente cómo funcionaría el sistema con este tipo de aportaciones.

Los países que hubieran recibido un exceso de pagos en dólares tendrían que depositarlos en la Agencia al final del período de cómputo hasta el monto del crédito que se hubieran comprometido a conceder. El crédito así concedido por un país a la Agencia no quedaría inmovilizado; por el contrario, quedaría disponible para poder pagar el exceso de importaciones del país en cuestión si su situación se invirtiera a raíz de la aceleración del programa de rebaja de derechos o restricciones a que se hizo referencia anteriormente. Así pues, si un país que antes tenía excedente de exportaciones pasara a tener excedentes de importaciones, y hubiera realizado, por consiguiente, un exceso de pagos, podría recuperar, como en el caso anterior, los dólares correspondientes mediante un crédito concedido por la Agencia, y este crédito se compensaría inmediatamente con el que dicho país había concedido anteriormente a la Agencia, en la medida en que correspondiere.

Los argumentos en contra de este tipo de aportación radican en el incentivo que se desarrollaría en esta forma para acrecentar las importaciones provenientes de la Zona; pues el país que ha concedido crédito a la Agencia tendría evidentemente interés en movilizarlo cuanto antes, ampliando sus importaciones provenientes de la Zona. Esto es precisamente lo que el Tratado se propone lograr y que ha sido objeto de ciertas objeciones, a las cuales nos referiremos en seguida.

¹ También se concibe otra combinación entre los recursos de las dos fuentes. Por ejemplo, establecer las aportaciones anticipadamente, fijando una cuota para cada país, pero no exigir inmediatamente la aportación correspondiente sino en cuanto fuera necesario otorgar créditos a los países con exceso de importaciones. En tal caso, serían llamados a contribuir con aportaciones y en la medida correspondiente a la cuota preestablecida.

III. LAS OBJECIONES A UN SISTEMA DE CRÉDITOS CON RECURSOS PROVENIENTES DE EXCEDENTE DE EXPORTACIONES

Limitación en el empleo de los recursos de los acredores

La objeción más importante se refiere a la movilización de los recursos del crédito concedido a la Agencia por

los países con excedente en exportaciones. Estos recursos, se dijo, deberán estar disponibles no solamente para realizar importaciones desde la Zona, sino también desde el resto del mundo. Si esto se hiciera no se ayudaría

al cumplimiento del principio de reciprocidad sino todo lo contrario: a fin de disponer por el mayor tiempo posible de recursos que sirvan para comprar en cualquier otra parte del mundo en condiciones generalmente mejores que las de la Zona, el país con exceso de exportaciones, a raíz de las ventajas del Tratado, se inclinaría a dilatar lo más posible el cumplimiento de las obligaciones de liberalización que impone el principio de la reciprocidad.

Se ha expresado además que el limitar a la Zona el empleo de los recursos depositados en la Agencia, significaría inconvertibilidad. De acuerdo con ello todo crédito que no pueda usarse en cualquier parte del mundo sería contrario al principio de convertibilidad. Este punto ha sido también motivo de amplia discusión. Los préstamos del Banco Internacional son por su carácter de uso ilimitado en cualquier parte del mundo. Por el contrario, los créditos del Export-Import Bank de Estados Unidos, así como del Development Fund, lo mismo que ciertos créditos de países europeos, solamente pueden usarse para estimular las exportaciones provenientes de esos países y no para financiar exportaciones de otros países del mundo. Si no se ha encontrado incompatibles estas limitaciones con el principio de convertibilidad, no se ve razón alguna por la que habrían de serlo los créditos concedidos para fomentar las exportaciones recíprocas de la Zona, o sea para lograr el fin primordial del Tratado.

Desviación de exportaciones realizadas hacia el resto del mundo

Se ha aducido también que para liquidar esos créditos contra la Agencia el país acreedor se vería llevado a desviar corrientes normales de comercio en perjuicio de exportaciones que otros países pudieran realizar fácilmente hacia el resto del mundo, llevándoles a importar de la Zona lo que antes compraban libremente de cualquier parte del mundo.

A este argumento se ha respondido que la reciprocidad y el régimen de créditos se refieren a aquellos artículos de la segunda categoría a que antes nos hemos referido, esto es, aquellos en que hay conveniencia de estimular la exportación. Si un país exporta fácilmente ciertos productos en el mercado internacional, no tiene por qué aceptar ni negociar preferencias y reciprocidad acerca de ellos, si no cree conveniente abrir un nuevo mercado en el ámbito latinoamericano. Pero es obvio que esta situación no es típica, pues en la mayor parte de los casos habrá un claro interés en aprovechar las ventajas del mercado latinoamericano a fin de estimular el mayor crecimiento de la producción.

Realización de importaciones innecesarias

También se ha argumentado que la disponibilidad de recursos que un país tenga en la Agencia (o el crédito que de ella pudiera obtener) podría promover importaciones superfluas o de lujo. Éste es, por supuesto, un argumento que concierne en general al empleo de las

reservas monetarias de un país, y no solamente de los recursos de la Agencia, y plantea un problema de otra índole que no debe confundirse con el que estamos considerando. Si por razones económicas se desea reducir el consumo de artículos de lujo, el gravar solamente la importación no resuelve el problema, pues ello podría estimular la inversión de capital en la producción de tales artículos, como ha ocurrido en algunos casos; habría pues que extender los gravámenes a esta producción si se desea restringir el consumo. Pero si no fuera así, no habría razón para no liberalizar en la oportunidad que se crea conveniente las importaciones de artículos de este tipo, pues también con respecto a ello rigen las ventajas de la especialización y la división del trabajo dentro de la Zona de Libre Comercio.

Discriminación contra los deudores

La acumulación de créditos, se dijo también, conduciría a la discriminación comercial; el país acreedor podría verse precisado, en un cierto momento, a desviar las exportaciones que venía realizando hacia los países deudores a fin de no aumentar la cuantía de los créditos. Dos claras respuestas ha tenido esta objeción: primero, las discriminaciones no caben dentro del Convenio y segundo, no se trata de establecer créditos ilimitados sino créditos cuya cuantía se determinará por negociaciones entre las partes y en relación al volumen del intercambio. Más aún, estos créditos podrían negociarse periódicamente y si han resultado excesivos en relación a la finalidad que persiguen nada impediría reducir su monto en la próxima negociación.

Créditos concedidos por países con déficit global de pagos

Se ha hecho notar asimismo que en el sistema que se comenta, un país que ha recibido dólares en exceso en las operaciones con la Zona tendría que conceder crédito a la Agencia y devolver en todo o en parte esos dólares, aun cuando tuviera un déficit de pagos en el resto de sus transacciones, tanto dentro de la Zona (en los artículos de la primera categoría no abarcados por el Tratado) como con el resto del mundo. Si así fuera, no es a través del comercio con la Zona como ha de corregirse este déficit, sino con medidas adecuadas que obren sobre el balance de pagos, ya se trate de medidas monetarias o de otras de más largo alcance para lograr transformaciones estructurales y llegar al equilibrio. Por otro lado, el país que estuviera en estas condiciones no podría pretender mejorar su situación a expensas de las reservas monetarias de otro país que hubiese deteriorado su balance de pagos a raíz de la política de liberalización.

La automaticidad de los créditos

La automaticidad de los créditos también ha sido motivo de ciertas objeciones. Sin embargo, ha habido consenso general con respecto a la conveniencia de que los

créditos no se negocien en cada caso sino que se establezca una línea de créditos por un período después del cual se haría una nueva negociación con los reajustes que fuera conveniente introducir a la luz de la experiencia. Una línea de créditos así tendría las ventajas de la automaticidad al dar seguridad a los deudores de que en determinadas condiciones, previamente pactadas, tendrían libre acceso al crédito, y, al mismo tiempo, permitiría hacer esos reajustes a fin de corregir cualquier situación que hubiera resultado inconveniente.

La consolidación de la convertibilidad

Si se encara todo este problema con más amplia perspectiva, un sistema de créditos recíprocos que estimule el desarrollo del comercio entre los países de la Zona, lejos de contrariar el movimiento hacia la convertibilidad, contribuiría a que ésta se asiente sobre bases más sólidas que las muy precarias que hoy existen en varios de los países del Sur.

En efecto, para hacer convertibles ciertas monedas ha sido necesario sustituir medidas de control de cambios por restricciones cambiarias aplicadas en forma de recargos y depósitos previos. No cabe duda que esto representa un paso en el buen sentido; pero, por otro lado, no podría ser motivo de gran satisfacción que dichas restricciones cambiarias hayan tenido que acompañar el movimiento hacia la convertibilidad. Hay pues que mejorar gradualmente el balance de pagos para que puedan eliminarse esas restricciones cambiarias, no solamente entre los países latinoamericanos, como se ha hecho en ciertos casos, sino con respecto al resto del mundo, en tal forma que sólo se apliquen a las importaciones los derechos aduaneros que fueran necesarios por razones proteccionistas o fiscales. Este mejoramiento del balance de pagos sólo se conseguirá por la expansión de las exportaciones y la sustitución de importaciones: y en todo ello, la constitución de la Zona de Libre Comercio y el establecimiento de un sistema de créditos recíprocos tendría una importancia fundamental. Lejos pues de contrariar el movimiento hacia la convertibilidad, tales iniciativas contribuirán a la consolidación de ella.

Objeciones a la creación de una Agencia

En síntesis, a juicio de la Secretaría Ejecutiva, las discusiones de Montevideo han constituido una tarea preparatoria cuyos resultados permitirán considerar la forma concreta de establecer un sistema de créditos recíprocos, que, sin afectar el principio esencial de la convertibilidad, coadyuven a la obtención de los propósitos fundamentales de la Zona de Libre Comercio.

Por cierto que un sistema de créditos requiere ineludiblemente el establecimiento de una Agencia con personería para operar. Esta idea también ha sido en sí misma objeto de observaciones. Expresáronse dudas acerca de la forma en que podría ser manejada por los países interesados. Ya se ha visto hace un momento la preocupación acerca del exceso de crédito y las discriminaciones que ello podría traer consigo, así como acerca de las importaciones innecesarias que un país pudiera realizar en virtud de tales créditos.

Todas estas preocupaciones forman parte de un problema mucho más vasto. La política de la Zona de Libre Comercio no será de fácil realización. Nunca hasta ahora los gobiernos latinoamericanos habían desarrollado una acción común de tanto alcance, y para llevar a la práctica esta idea tendrán que entrar en una experiencia que, sobre todo en los primeros tiempos, presentará grandes dificultades. Según como éstas se resuelvan, la Zona de Libre Comercio tendrá considerable eficacia en la promoción del intercambio y el desarrollo económico, o se transformará en un mecanismo estático, y aun de consecuencias perturbadoras, si no se procede con elevado sentido de responsabilidad.

Insinuar que los gobiernos no sabrán afrontar acertadamente esta responsabilidad, no podrá ser motivo suficiente para abstenerse de crear la Zona de Libre Comercio o privarla de un adecuado mecanismo de créditos. Los gobiernos tendrán necesariamente que hacer esa experiencia y aleccionarse de sus propios errores y nada podrá eximirlos de ella si han de resolver sus problemas fundamentales de crecimiento. Pensar que las normas de buen funcionamiento de aquella Zona y la vigilancia de su cumplimiento tengan que venir desde afuera y no ser el resultado auténtico de esa misma experiencia, significaría malograr el principio mismo de la cooperación internacional.

II

POLÍTICA, NOMENCLATURA, TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS ADUANEROS

DERECHOS ADUANEROS Y OTROS GRAVÁMENES Y RESTRICCIONES A LA IMPORTACIÓN EN PAÍSES LATINOAMERICANOS, Y SUS NIVELES PROMEDIOS DE INCIDENCIA *

INTRODUCCIÓN

1. Dos son las finalidades principales del estudio contenido en este documento, que se llevó a cabo para cumplir en parte la resolución 6 (II) del Comité de Comercio de la Comisión Económica para América Latina,¹ a saber:

- a) Presentar de manera sistematizada el régimen de importación vigente en cada uno de los diez países sudamericanos y en México, señalando al mismo tiempo —para cada uno de los productos o rubros incluidos en una muestra que representa el grueso (al menos el 85 por ciento) de la importación de cada país en uno o varios años recientes— los derechos aduaneros, otros gravámenes de efectos equivalentes y otras restricciones —cuantitativas, cambiarias, etc.—, a que estaba sujeta su internación en ellos en una fecha determinada; y
- b) Calcular para grupos y categorías de productos, así como para el total de la muestra, los niveles promedios —ponderados y aritméticos simples— de incidencia de tales derechos y gravámenes de efectos equivalentes.

2. Con respecto a tres de esos países —la Argentina, el Brasil y Chile— se ha realizado un estudio especial de todas sus posiciones arancelarias reclasificadas y agrupadas según la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas y según los grupos y categorías a que se acaba de hacer referencia en el apartado b). Tal estudio tiene por objeto determinar los correspondientes promedios simples e identificar, por una parte, los productos cuya importación está sujeta a gravámenes que se consideraron excesivamente elevados, y por otra los productos liberados de gravámenes.

3. A los fines señalados en el párrafo 1, se eligió para cada país una muestra compuesta por los productos

cuya importación en el promedio de los años 1957-58 —excepción hecha de la Argentina y Venezuela (en que sólo se tomó el año 1959), del Uruguay (año 1957), del Brasil (promedio de 1957-59) y de Colombia (promedio de 1956-58)— excedió de un cierto valor, de tal modo que esa muestra representa por lo menos el 85 por ciento de la importación total.

4. Los productos así seleccionados se clasificaron, a base de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) de las Naciones Unidas,² agrupándolos en tres categorías y diez grupos,³ a saber:

Categoría I: *Bienes primarios*

- Grupo 1: Productos alimenticios sin elaborar
- Grupo 2: Materias primas
- Grupo 3: Combustibles sin elaborar

Categoría II: *Bienes de capital, intermedios y de consumo duradero*

- Grupo 1: Productos intermedios
- Grupo 2: Combustibles elaborados
- Grupo 3: Bienes de capital
- Grupo 4: Bienes de consumo duradero

Categoría III: *Bienes manufacturados de consumo corriente*

- Grupo 1: Productos alimenticios elaborados (incluso bebidas y tabaco)
- Grupo 2: Productos terminados de las industrias química y farmacéutica
- Grupo 3: Otros bienes de consumo corriente

Estas tres categorías corresponden a las contempladas en las recomendaciones que el Grupo de Trabajo del Mercado Regional Latinoamericano formuló acerca de la estructura y normas del mercado común latinoamericano en su reunión de México en febrero de 1959.⁴ Su subdivisión en varios grupos responde al deseo de determinar, en relación con cada uno de ellos, niveles de incidencia de los gravámenes a las importaciones, con el fin de aportar mayores elementos de juicio a este y otros estudios, así como a posibles negociaciones relativas al mercado común.

² Según la forma que estuvo en vigor desde 1950 hasta que en 1960 fue sustituida por la CUCI-NAB III o CUCI Rev.

³ En el Anexo se indican las partidas de la CUCI que corresponden a cada una de estas categorías y grupos.

⁴ Véase *El mercado común latinoamericano* (E/CN.12/531), pp. 31 ss. (Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta: 59.II.G.4.)

* Publicado antes, en edición mimeografiada, como documento E/CN.12/554 (13 de febrero de 1961), con los anexos I a XI, relativos al régimen de importación vigente en la Argentina, Bolivia, el Brasil, Colombia, Chile, el Ecuador, México, el Paraguay, el Perú, el Uruguay y Venezuela. Dichos anexos no se reproducen ahora por su carácter especializado y porque se resumen en el cuerpo del documento.

¹ En el párrafo c) del artículo 3 de dicha resolución se solicita a la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL "que, con carácter de prioridad, complete los estudios sobre aranceles, sistemas cambiarios y de comercio exterior... en los aspectos que considere de fundamental interés para la constitución del mercado común".

5. En la clasificación o agrupamiento de las partidas de la CUCI en esas categorías y grupos se tuvieron en cuenta sobre todo las consideraciones que indujeron al Grupo de Trabajo del Mercado Regional a adoptar las tres categorías mencionadas, así como el contenido que dicho Grupo dio a esas categorías. De acuerdo con ello, en los grupos de la categoría II se incluyeron los productos respecto de los cuales —considerando su naturaleza y el grado de desarrollo de las respectivas industrias en los distintos países latinoamericanos— se estimó que la demanda tiende a crecer en forma relativamente intensa o en los que existe amplio margen para la sustitución de importaciones. En los grupos de la categoría III se hicieron figurar los bienes manufacturados de consumo corriente con respecto a los cuales la demanda tiende a crecer en forma relativamente lenta y el margen de sustitución de importaciones se ha agotado o estrechado considerablemente. Por esa razón, los hilos, hilados y tejidos, aunque son esencialmente productos intermedios, se han clasificado en el grupo 3 de la categoría III, entre otros bienes de consumo corriente, y no en el grupo 1 de la categoría II.

6. Ya clasificados los productos integrantes de la muestra de importación en esos grupos y categorías, se ha indicado para cada uno de ellos: a) el número de la partida de la CUCI que le corresponde y el que tiene dentro de las clasificaciones arancelaria y estadística nacionales; b) el volumen, valor y precio unitario de su importación en el año o período considerado; c) los derechos específicos y/o *ad valorem* que son aplicables a su internación en una fecha dada —derecho general según la tarifa aduanera y, cuando lo hay, derecho convenionado o negociado aplicable bajo la cláusula de la nación más favorecida y derecho preferencial—,⁵ equivalente *ad valorem* del derecho específico,⁶ gravamen arancelario total en términos *ad valorem* y recaudación aduanera correspondiente al derecho aplicable bajo la cláusula de la nación más favorecida; d) otros gravámenes de efectos equivalentes a un derecho de importación y recaudación o costo correspondiente, y e) otras restricciones no equivalentes a derechos aduaneros —permisos previos, prohibiciones, contingentes, cuotas, etc.—, así como cualquiera otra característica in-

⁵ Se consideró como derecho en vigor el que —según la tarifa aduanera o según los tratados comerciales vigentes en el caso de derechos negociados— corresponde aplicar a cada producto en una fecha dada. Por lo tanto, no se han tomado en cuenta las exoneraciones o suspensiones totales o parciales de derechos acordadas en forma temporal o esporádica o conforme a regímenes especiales de exoneración, ya sea para facilitar la importación de un producto considerado de primera necesidad a fin de cubrir un déficit ocasional, o por razones de estímulo a la industria nacional, o por efectuar la importación organismos estatales o semiestatales, etc. (Véase *infra*, párrafos 26 a 32.) Tales franquicias no modifican la tarifa aduanera en sí porque generalmente son de tipo administrativo, o se otorgan en cada caso por decisión administrativa, o están condicionadas a la calidad del importador, al cumplimiento de ciertos requisitos, etc., o tienen carácter temporal.

⁶ El equivalente *ad valorem* del derecho específico se obtuvo dividiendo éste por el valor unitario del producto, resultante de la estadística de importación. Por lo tanto, la equivalencia obtenida sólo es aproximada, ya que por diversas razones este valor unitario o estadístico puede no corresponder al precio real del producto, o este precio puede haber sufrido variaciones posteriores.

terezante del régimen de importación del producto de que se trate (categoría cambiaria, exoneración de derechos bajo ciertas condiciones, etc.).

7. Para cada uno de los grupos y categorías a que se ha hecho referencia (*supra*, párrafo 4) y para el total de la muestra, se calcularon separadamente los promedios ponderados —por los valores de importación de cada producto— y aritméticos simples, por una parte de los derechos arancelarios propiamente dichos aplicables bajo la cláusula de la nación más favorecida y por la otra de los gravámenes de efectos equivalentes, incluyendo entre estos últimos, el costo de financiamiento de los depósitos previos. Los promedios o niveles de incidencia de cada país figuran en los respectivos cuadros-resúmenes.

8. Para cada país se ha preparado un anexo especial que contiene, además de la información detallada relativa a cada producto y el cuadro-resumen de incidencias a que se refieren los párrafos 6 y 7, una nota introductoria especificando los elementos —valor mínimo de importación de los productos, fecha en que se tomaron los derechos y otros gravámenes, etc.—, considerados para el país en cuestión. En esos anexos se describe además el régimen general de importación —derechos aduaneros, gravámenes de efectos equivalentes y otras restricciones aplicadas a las importaciones—, los regímenes especiales de liberación o exención, los problemas estadísticos y de otra índole que se encontraron, la forma en que se resolvieron y cuantos datos o informaciones se consideraron pertinentes o de interés.

9. En la presente nota de carácter general se resumen las características más destacadas de los regímenes de importación de los países considerados; a la vez que se interpretan, comparan y analizan los niveles promedios de incidencia de gravámenes a las importaciones calculados para los distintos países. También se señalan aquí las conclusiones que pudieron deducirse de los distintos elementos de juicio que sirvieron de base a este estudio y de la elaboración y análisis de los mismos.

10. La realización de este trabajo ha sido posible gracias a la efectiva colaboración que prestaron las direcciones generales de aduanas en algunos países y los bancos centrales o los organismos encargados de la política arancelaria en otros. Efectivamente, en la mayoría de los casos cupo a ellos cumplir las etapas preliminares de selección de los productos, identificación de los derechos, otros gravámenes y restricciones aplicables a su importación, solución de problemas estadísticos y de otra índole, etc. Sin embargo, las informaciones, interpretaciones y conclusiones contenidas en este documento —por ejemplo, respecto a lo que se puede considerar en cada país como gravamen a las importaciones o régimen aplicable a cada producto en particular— no tienen carácter oficial y son de la exclusiva responsabilidad de esta Secretaría Ejecutiva.

I. ESTRUCTURA DE LOS REGÍMENES DE IMPORTACIÓN

11. Las características que más inmediata y pronunciadamente resaltan en el régimen de importación de la mayoría de los países incluidos en este estudio son su complejidad y su carácter fuertemente restrictivo, ya sea por el elevado nivel de los gravámenes a las importaciones o por la aplicación de controles directos. Ambas características, y particularmente la segunda, se exponen y analizan en detalle más adelante. Basta señalar aquí los componentes principales de esos regímenes de importación y el papel que juegan en la política de importaciones de los países considerados.

1. Derechos aduaneros

12. Entre los componentes de esos regímenes de importación cabe referirse en primer término a los derechos aduaneros y a otros gravámenes de efectos equivalentes.

Las tarifas aduaneras de los países estudiados establecen derechos predominantemente mixtos, esto es, un derecho específico más otro *ad valorem*. Se exceptúan la del Brasil, que no tiene más que derechos *ad valorem*, y la de Venezuela, con derechos específicos y sólo ocasionalmente mixtos. El arancel aduanero de Chile es también casi por completo específico, si no se considera como derecho aduanero el impuesto *ad valorem* sobre el valor nacionalizado de la mercadería, que está indicado en el arancel mismo. Las tarifas de la Argentina y el Uruguay no establecen derechos propiamente mixtos, sino específicos para unas partidas y *ad valorem* para otras. En este estudio se han considerado como específicos los derechos *ad valorem* aplicados en ambos países sobre un precio oficial —llamado en ellos “aforo” o “valor de aforo”—, ya que su efecto es similar al de aquéllos. En México el derecho *ad valorem* también se aplica normalmente sobre un precio oficial, aunque sólo cuando éste es mayor que el valor declarado por el importador; en ese país, además, el precio oficial se revisa y actualiza con relativa frecuencia.

13. Como en el resto del mundo —sobre todo en los países de la Europa Occidental—, se puede apreciar en las tarifas aduaneras de los países latinoamericanos una tendencia bastante pronunciada en favor de los derechos *ad valorem*. En efecto, unas veces se han introducido éstos en tarifas que antes eran exclusivamente específicas; en otras ocasiones se ha aumentado su frecuencia y nivel en tarifas mixtas, y en algunos casos se han adoptado tarifas exclusiva o predominantemente *ad valorem*.

14. Desde el comienzo de los años treinta y al igual que en muchos otros países en casi todos los de América Latina el arancel aduanero ha ido perdiendo importancia como instrumento de política comercial. Por razones bien conocidas y que no es del caso repetir, le sustituyeron en gran medida en esa función los controles cambiarios y otras restricciones directas o de di-

versa índole. Ese movimiento se ha invertido en la década de los años cincuenta, cuando varios países latinoamericanos abandonaron los controles directos o los atenuaron apreciablemente, con la intención manifiesta de convertir de nuevo el arancel aduanero en el instrumento básico de la política de importaciones. Esta finalidad, sin embargo, sólo se ha logrado en parte, ya que subsisten los factores que hacen del arancel aduanero un instrumento relativamente rígido e inflexible. Entre esos factores de rigidez sobresalen en particular: la consolidación de derechos a través de los tratados comerciales vigentes, y la necesidad de aprobación parlamentaria para modificar el arancel. Además, los aranceles aduaneros —en medida principal por el papel secundario a que quedaron relegados como instrumento de control de las importaciones— eran y siguen siendo en varios casos muy anticuados e inadecuados. Para reintegrarlos a sus funciones de instrumento básico de la política comercial sería necesario reelaborarlos, lo que es tarea de varios años si se desea que los nuevos aranceles puedan cumplir adecuadamente tales funciones.

2. Gravámenes de efectos equivalentes

15. Por las razones expuestas, el procedimiento que de ordinario se ha seguido en los países latinoamericanos que abandonaron o atenuaron en grado apreciable sus restricciones cambiarias y otros controles directos sobre las importaciones ha consistido en sustituir éstos por gravámenes no arancelarios sobre las importaciones pero de efectos similares o equivalentes a derechos aduaneros. En algunos casos se les sustituyó por depósitos previos, esto es, por restricciones cuya finalidad principal, como el derecho aduanero propiamente dicho, no es limitar las importaciones directamente sino indirectamente a través del aumento en el costo de las mismas. Hasta es común declarar que tales gravámenes adicionales tienen carácter transitorio, mientras no se elabora y pone en vigor un nuevo arancel aduanero.

16. En otros casos esos gravámenes extraaduaneros a las importaciones se establecieron como medida especial de finalidades fiscales o para limitar las importaciones por razones del balance de pagos y para no recurrir a controles directos. No parece habitual, en cambio, su uso en estos casos con fines proteccionistas.

17. Cualquiera que sea la causa determinante de su imposición, estos diversos gravámenes de efectos equivalentes a derechos aduaneros existen en mayor o menor número y variedad en todos los países considerados en este estudio. En él se ha considerado como equivalente todo impuesto o gravamen aplicable únicamente al producto importado —o a éste en mayor monto que al producto nacional similar— y que no representa la retribución por un servicio prestado. Entre los vigentes en los países latinoamericanos cabe mencionar los lla-

mados recargos cambiarios, los impuestos adicionales a los derechos aduaneros, los impuestos sobre las transferencias de fondos al extranjero para pagar importaciones, los derechos consulares que se cobran en forma de porcentaje sobre el valor de la mercadería, los impuestos a la importación de ciertos productos cuyo rendimiento se destina al fomento de producciones nacionales similares, los impuestos internos —sobre las ventas, por ejemplo— que sólo se aplican a las mercaderías importadas o que para éstas son mayores que para los productos nacionales similares, los impuestos de embarque y desembarque, los impuestos o recargos generales a los derechos aduaneros para ciertos destinos específicos —construcción de puertos, fomento de la marina mercante, etc—, las tasas de despacho y otras que no representan el pago de un servicio o que exceden apreciablemente el costo de éstos, etc.

18. Asimismo se ha considerado aquí como gravamen de efectos equivalentes a un derecho aduanero, el costo de financiamiento de los depósitos previos, teniendo en cuenta para calcularlo la cuantía del depósito, el tiempo que debe mantenerse y el tipo corriente de interés comercial. En efecto, aunque se trata de una medida de naturaleza eminentemente monetaria destinada a esterilizar medios de pago y a limitar la capacidad financiera del importador, el depósito previo incide directamente sobre el costo de las importaciones y en ese aspecto tiene efectos similares a un gravamen sobre éstas.

19. Para cada uno de los países de que se trata y según las informaciones disponibles, se han especificado los gravámenes sobre las importaciones que tienen efectos equivalentes a un derecho aduanero conforme al criterio enunciado (*supra*, párrafo 17) y para los que se han calculado los niveles promedios de incidencia. En algunos de esos países —el Brasil, Colombia, México, el Perú y Venezuela— tales gravámenes son pocos y de incidencia relativamente reducida, que en promedio ponderado no excede del 3.5 por ciento sobre el valor de las importaciones. (En el caso del Brasil no se ha tomado en cuenta el costo del financiamiento del pago anticipado del agio ni el mayor costo de las divisas de los productos clasificados en la categoría especial). Para los demás países tales gravámenes aumentan en número e intensidad. Así, en Bolivia su incidencia promedio excede del 7 por ciento y en el Ecuador del 17 por ciento, porcentajes que representan en ambos países casi la mitad del promedio ponderado de incidencia de los derechos aduaneros propiamente dichos. En el Paraguay, la incidencia promedio de tales gravámenes excede a la de los derechos aduaneros. Así, ocurre también aunque en grado mucho mayor, en la Argentina, país en que la incidencia teórica de los llamados recargos cambiarios es en promedio unas 8 veces superior a la de los derechos aduaneros. Para Chile no ha sido posible cuantificar el promedio de incidencia del costo del depósito previo y de los impuestos adicionales que lo están sustituyendo, pero puede afirmarse

que es bastante elevado y que es posible que sus efectos restrictivos superen a los de los derechos aduaneros. Aun más, si en ese país no se considera como derecho aduanero el impuesto a la importación del 3 o del 30 por ciento aplicable sobre el valor nacionalizado, resulta evidente que los gravámenes no aduaneros a las importaciones superan con mucho en importancia a los derechos aduaneros. Finalmente, en el Uruguay la incidencia promedio de los recargos y del costo de financiamiento del depósito previo establecidos después de las modificaciones que introdujo el decreto de fines de septiembre de 1960 —es decir, después de la fecha en que se tomaron en cuenta para este estudio los gravámenes a las importaciones vigentes en ese país— debe exceder sin duda, quizá de manera apreciable, a la incidencia promedio de los derechos.

20. Puede concluirse, por lo tanto, que en cuatro de los once países estudiados —la Argentina, Chile, el Paraguay y el Uruguay— los derechos aduaneros tienen una incidencia o un efecto restrictivo menor que los gravámenes de efectos equivalentes aplicados a las importaciones. Por lo menos en uno de ellos, la Argentina —y en menor grado en el Uruguay—, el arancel aduanero juega un papel muy secundario como instrumento para controlar las importaciones, control que es en cambio ejercido precisamente a través de esos otros gravámenes no aduaneros. En el otro extremo, en cinco países de los estudiados los gravámenes no aduaneros a las importaciones tienen un efecto de poca monta y se utilizan con finalidades casi exclusivamente fiscales. Sin embargo, como se verá a continuación, ello no significa que el arancel aduanero sea en esos países el único ni el más importante instrumento para controlar las importaciones, pues en todos —salvo en el Perú— están sujetas a restricciones cambiarias o controles directos.

3. Controles cambiarios y cuantitativos o directos

21. En los últimos años se observa en los países de que trata el presente documento una tendencia a eliminar o reducir y simplificar los controles cambiarios y cuantitativos y reemplazarlos por derechos aduaneros proteccionistas o —en una primera etapa— por gravámenes de efectos equivalentes a derechos aduaneros. A pesar de ello, tales controles se mantienen aún, en mayor o menor grado, en varios de esos países, precisamente en cuatro de los cinco en que —según se señaló en el párrafo anterior— son de poca monta los gravámenes extraarancelarios, esto es, en el Brasil, Colombia, México y Venezuela, así como en el Ecuador. No hay ya controles de esa naturaleza en los seis países restantes (Argentina, Bolivia, Chile, el Paraguay, el Perú y el Uruguay), salvo en grado mínimo o para algún producto aislado —por ejemplo, la prohibición de importar automóviles de más de cierto valor en la Argentina— todos los cuales, con excepción del Perú, han impuesto a las importaciones, en cambio, gravámenes extraarancelarios más o menos considerables.

22. En consecuencia, de los países estudiados sólo Bolivia y el Perú utilizan el arancel aduanero de manera preponderante o casi exclusiva como instrumento de restricción a las importaciones. En los demás, el arancel aduanero cumple una función de menor importancia que en aquel país y en algunos casos bastante secundaria, y las restricciones a las importaciones no provienen tanto de los derechos aduaneros como de otros gravámenes de efectos equivalentes, o alternativamente de controles cambiarios y cuantitativos. Uno de ellos, el Ecuador aplica simultáneamente ambos tipos de restricciones.

23. Sólo uno de los países considerados, el Brasil, utiliza un régimen de controles cambiarios de cuya aplicación resultan de hecho en tipos múltiples de cambio. El efecto de ese régimen es: *a)* limitar el valor total de las importaciones con cobertura cambiaria a cantidades presupuestadas periódicamente, y *b)* subsidiar algunas importaciones mediante un tipo de cambio especial o favorecido y desalentar otras con un tipo de cambio que aumenta fuertemente su costo. En el Ecuador, Colombia y desde fecha reciente Venezuela, existe un control cambiario que no actúa limitativamente con respecto a las importaciones —puesto que el importador puede recurrir al mercado cambiario libre—, sino cuya finalidad es más bien subsidiar las importaciones o impedir que éstas se vean afectadas o encarecidas por las fluctuaciones y devaluaciones bruscas del mercado libre de cambios. A tal efecto, en los tres países se permite pagar las importaciones total o parcialmente, por el mercado oficial de divisas, a un tipo de cambio más favorable —alrededor de 10 por ciento más bajo en el Ecuador y Colombia y 20 por ciento en Venezuela— que el del mercado libre.

24. Más frecuente e intenso es el uso de restricciones directas a las importaciones en forma de prohibiciones y licencias previas. En Colombia y el Ecuador las prohibiciones de importar afectan a numerosos productos; en Venezuela, a unos pocos. El requisito del permiso o licencia previa de importación existe —con o sin cuotas o cupos periódicos— para una lista extensa de productos en Colombia, México y Venezuela, y por lo menos en los dos últimos países una de sus finalidades principales es evitar o limitar la importación de productos competitivos con los nacionales. También se exige permiso o licencia previa de importación en el Brasil —para los productos incluidos en la categoría especial— y en el Ecuador, pero en ambos países se suele otorgar de manera automática en condiciones normales. No es posible por eso, considerarlo como una restricción efectiva, aunque sí potencialmente.

25. Varios países, por último, aplican otras restricciones que afectan a unos pocos productos. En este caso se encuentran, por ejemplo, los contingentes o cuotas de absorción de Colombia y Venezuela —que en Colombia condicionan el permiso de importación a que el importador compre cierta cantidad del producto na-

cional similar—, los monopolios estatales de importación, legales o virtuales —los últimos de los cuales resultan de franquicias acordadas sólo a la entidad estatal—, etc.

4. Exoneración de gravámenes a las importaciones

26. Un aspecto de los regímenes de importación que en los países considerados tiene una importancia y un efecto muy superior al que normalmente se le concede, hasta el punto de que cabe considerarlo como uno de los principales instrumentos de la política de protección y estímulo a la industria nacional, es el de las exoneraciones o liberaciones totales o parciales de derechos aduaneros y otros gravámenes a numerosas importaciones, según sea su naturaleza, destino, importador, etc.

27. En los anexos a este documento se señalan para cada país los regímenes especiales de exoneración vigentes. Tales regímenes son numerosos y variados, sobre todo en algunos países. En general se refieren a exoneraciones en favor de los siguientes tipos de importación:

a) Las efectuadas por organismos oficiales y semi-oficiales (inclusive por empresas estatales petrolíferas, ferroviarias, navieras, de energía eléctrica, etc.);

b) Las de maquinarias, equipos, otros bienes de capital y a veces materias primas para industrias nuevas, para ampliar las industrias existentes o que representen inversiones de capitales extranjeros. Este tipo de franquicia es común a casi todos los países y en algunos de ellos —el Ecuador, México, el Paraguay y el Perú— está sistematizado en leyes de promoción o fomento industrial. Normalmente requiere el cumplimiento de ciertos requisitos como el registro de la inversión o de la empresa o autorización previa para su establecimiento y a veces la celebración de un contrato especial con el gobierno, la utilización de cierto porcentaje mínimo de materias primas nacionales, la calificación de la industria como necesaria o básica, etc. En ciertos países —el Brasil y el Uruguay, por ejemplo— tal franquicia se extiende a la importación de maquinarias, equipos, etc., en general, mientras que en Venezuela favorece particularmente a las importaciones de materias primas y productos semielaborados —así como equipos y maquinarias— para las explotaciones industriales o agropecuarias;

c) Las de maquinarias, equipos, implementos, etc., para la agricultura —en la Argentina, Chile, el Perú, y el Uruguay— o para ciertas industrias (por ejemplo, para las industrias pesquera, minera, petrolera, siderúrgica, de automotores, de fertilizantes, de energía eléctrica, etc.);

d) Las de ciertos productos cuando son importados por organismos estatales, lo que da lugar a los monopolios virtuales aludidos en el párrafo 25 —como la importación de trigo en el Brasil—, cuando son artículos de primera necesidad y hay problemas de abastecimiento interno o cuando el importador cumple la condi-

ción de adquirir una cierta cantidad de producto nacional similar (como en el Brasil y Venezuela), etc.;

e) Las efectuadas en las llamadas "zonas libres" de la Argentina y Chile o en los "perímetros libres" de México.

Por último, algunos países —la Argentina, Chile, el Perú y el Uruguay— tienen régimen de retorno (*draw-back*), en virtud del cual se devuelven los derechos pagados al importar productos que se reexportan una vez elaborados, y dos —la Argentina y el Paraguay— liberan de recargos todas o parte de las importaciones procedentes de países limítrofes.

28. La finalidad principal de los mencionados regímenes de exoneración —que normalmente excluyen de sus beneficios a aquellos productos de los que hay producción nacional— es, como se dijo, estimular la industria nacional, complementando la protección que se concede a ésta a través de derechos, otros gravámenes y restricciones a las importaciones, mediante franquicias en favor de las importaciones de los elementos que dicha industria necesita para establecerse o ampliarse, y a veces para funcionar. En otros casos, la exoneración se propone facilitar la importación de algunos productos de primera necesidad o de materias primas para la industria, dentro de las cantidades necesarias para cubrir déficit ocasionales o crónicos en la producción nacional y sin afectar las posibilidades de colocación de esta última. Por su parte, las exoneraciones en favor de importaciones gubernamentales o de empresas estatales o semioficiales parecen fundarse sobre todo en el muy discutible argumento de que el pago de los gravámenes sería en esos casos una mera operación contable.

29. En el presente documento se procuró medir el efecto de estos regímenes especiales de exoneración comparando la incidencia teórica de los derechos aduaneros que se aplican en los países estudiados con la incidencia efectiva de los mismos, es decir, con la relación entre el monto de los derechos recaudados efectivamente y el valor total de las importaciones. Aunque esta comparación, que figura en el cuadro 3, ofrece algunas dificultades y deficiencias serias,⁷ permite tener una idea bastante aproximada del orden de magnitud del monto de los derechos no percibidos a consecuencia de las exoneraciones.

30. Ese orden de magnitud es verdaderamente notable en la mayoría de los países estudiados. El caso más

⁷ En efecto, es difícil identificar con precisión en las estadísticas fiscales de la mayoría de los países cuál es el ingreso correspondiente a derechos aduaneros propiamente dichos y por lo general no se pueden determinar los ingresos por conceptos de otros gravámenes de efectos equivalentes; los datos disponibles de recaudación aduanera corresponden a importaciones efectuadas en años pasados, en tanto que los niveles promedios de incidencia teórica se calcularon en este trabajo para cada país a base de derechos vigentes en fecha reciente —después de haber sufrido aumentos sustanciales en algunos países— y de importaciones realizadas en años anteriores, con una composición posiblemente distinta de la actual, etc. En cuanto a la incidencia efectiva de los gravámenes no aduaneros, ha sido imposible calcularla —salvo para los recargos cambiarios en la Argentina— por no disponerse de datos relativos a su recaudación.

extremo es el de la Argentina, donde la incidencia efectiva de los recargos cambiarios —que constituyen el principal y casi exclusivo gravamen a las importaciones— fue en 1959 sólo un tercio de la incidencia teórica calculada para ese país en este trabajo. En Chile, la incidencia efectiva de los derechos aduaneros —incluyendo el impuesto *ad valorem* sobre el valor nacionalizado— es aproximadamente el 40 por ciento de su incidencia teórica; en el Brasil, Colombia y el Perú, un 50 por ciento; en Venezuela, del 55 al 60 por ciento; en el Paraguay, entre el 56 y el 72 por ciento; en México, el 72 por ciento, y en el Ecuador alrededor del 90 por ciento. Por carencia de datos adecuados, no ha sido posible hacer tal cálculo para Bolivia y el Uruguay. (Véase después el cuadro 3.) Cabe suponer que la relación entre incidencia efectiva y teórica de los gravámenes no aduaneros aplicados a las importaciones en esos países es aproximadamente la misma que la señalada para los derechos aduaneros.

31. Parece evidente, pues, que la política de exoneración de gravámenes a las importaciones juega en la mayoría de los países considerados un papel tanto o más importante que el propio arancel aduanero, los gravámenes extraaduaneros y las restricciones directas, en cuanto elemento determinante de la composición de las importaciones y como instrumento de protección y fomento a la industria nacional. Asimismo parece contribuir de manera preponderante a quitar más efectividad aún al uso e influencia de los derechos aduaneros y/o de los gravámenes de efectos equivalentes en la política de importación de esos países, excepto en el sentido de que tales derechos y gravámenes se fijan para muchos productos a niveles que resultan efectivamente prohibitivos, por lo que sólo a través de la liberación total o parcial de tales derechos y gravámenes resulta posible la importación. En otras palabras, en esos casos el derecho o gravamen a la importación equivale en efecto a una prohibición de importar y el régimen de exoneraciones a un régimen de licencia o permiso previo. En efecto, esa exoneración, que no suele ser automática, se sujeta al cumplimiento de ciertas condiciones por parte del importador y en todo caso a una decisión administrativa, pues de ordinario es facultativo de alguna dependencia o repartición del poder ejecutivo decidir si en cada caso procede a no conceder la franquicia.

32. Puede afirmarse, por consiguiente, que el régimen de controles directos a las importaciones, a través del permiso previo, funciona de hecho no sólo en los países a los que ya se hizo referencia (*supra*, párrafo 24), sino también —para los productos sometidos a régimen de exoneración— en otros como la Argentina, el Brasil, Chile, el Perú y el Uruguay.

33. Dos parecen ser los motivos principales en que se funda este procedimiento de establecer derechos y otros gravámenes elevados y hasta prohibitivos para numerosos productos —inclusive bienes de capital—, y luego

facilitar o hacer posible su importación mediante exoneraciones totales o parciales. Con respecto a materias primas, artículos alimenticios y productos semielaborados, tal sistema se propondría permitir que su importación se reduzca a lo necesario para cubrir el déficit de la producción interna protegiendo dicha producción al tiempo que se evita o se procura evitar el encarecimiento del producto importado. Para cumplir ese fin se liberan las importaciones sólo hasta el monto del déficit, o condicionándolas a que el importador compre una determinada proporción del producto nacional, o cuando las efectúan organismos oficiales o semioficiales. Con respecto a los bienes de capital, con el régimen de exoneraciones se trata de controlar u orientar el establecimiento y desarrollo de las distintas industrias, las que en muchos casos sólo gracias al beneficio de la franquicia de importación pueden instalarse o ampliarse.

5. El tipo de cambio

34. No cabe duda que, el tipo de cambio —o, en su caso, los tipos múltiples de cambio— a que se efectúan las importaciones ejerce sobre éstas una influencia considerable, pues refuerza o reduce el efecto restrictivo de los derechos aduaneros y otros gravámenes equivalentes, a menos que se trate de un tipo de cambio “neutro”, esto es, que no actúe sobre las importaciones en uno ni en otro sentido. Un tipo de cambio más elevado que el tipo neutro —es decir, el que corresponde a una moneda subvaluada— significa un gravamen adicional uniforme sobre todas las importaciones en un porcentaje igual al de la subvaluación. Por el contrario, un tipo de cambio más bajo —correspondiente a una moneda sobrevaluada— representa un subsidio uniforme a las importaciones, también en proporción directa a la de su sobrevaluación.

35. El problema está en definir y determinar el tipo de cambio neutro. A este particular y siempre desde el punto de vista de sus efectos sobre las importaciones, el concepto que parece más práctico y aproximado consiste en definir como neutro el tipo de cambio que iguala el poder adquisitivo general interno y externo de la moneda, o sea aquel que equipara el poder adquisitivo de las distintas unidades monetarias. Según este concepto, si con una cantidad dada de divisas de un cierto país se puede adquirir en general más bienes fuera de éste que dentro de él, esa moneda estaría sobrevaluada, y en caso contrario subvaluada.

36. Cualquiera que sea el criterio adoptado para definir y determinar el tipo de cambio neutro y, por lo tanto, para calificar de subvaluado o sobrevaluado al tipo de cambio al que se realizan las importaciones en un país dado, es evidente que tal tipo de cambio debe tenerse muy en cuenta al juzgar el nivel —promedio o para cualquier producto individual— de derechos y otros gravámenes que ese país aplica a sus importaciones y al compararlo con los de otros países. Así, por ejemplo, un gravamen elevado o un nivel promedio alto

de gravámenes en un país con tipo de cambio sobrevaluado puede tener menor efecto restrictivo o proteccionista que un gravamen o nivel promedio de gravámenes sustancialmente más bajo en otro país cuyo tipo de cambio está subvaluado.

37. Esta Secretaría ha realizado recientemente un estudio sobre los niveles de precios y paridades de poder de compra de las monedas en diez países latinoamericanos —los mismos a que se refiere este trabajo (menos Bolivia y Venezuela) y Panamá⁸— que permite apreciar con bastante aproximación si sus monedas están relativamente subvaluadas o sobrevaluadas —según el criterio enunciado antes (*supra*, párrafo 35)— o, por lo menos, formarse una idea de la relación que guardan entre sí los poderes adquisitivos de tales monedas a los tipos de cambio del mercado libre. Estos tipos de cambio son los mismos a los que se efectúan las importaciones en los países de que se trata, salvo en el Brasil y, con pequeñas diferencias, en Colombia y el Ecuador.

38. De acuerdo con los resultados preliminares de tal estudio, a los tipos de cambio de mercado libre, siendo la base porcentual México, los índices de los niveles de precios de los distintos países incluidos en él, tomando en cuenta tanto bienes de consumo como de inversión, serían los siguientes:

Uruguay	81	Paraguay	87	México	100
Argentina	84	Perú	92	Ecuador	103
Brasil	85	Colombia	99	Chile	131

Se observan, por lo tanto, disparidades apreciables en los poderes adquisitivos de las monedas de los distintos países. Esas disparidades, siempre tomando a México como base, significarían que los tipos de cambio a los que se realizan las importaciones en el Uruguay, la Argentina, el Paraguay y el Perú contribuyen a reforzar, en orden de magnitud decreciente, los gravámenes que esos países aplican a sus importaciones. Los tipos de cambio del mercado oficial de Colombia y el Ecuador —más favorables a las importaciones que los del mercado libre— y en medida bastante más apreciable el de Chile, constituirían, por el contrario, un subsidio a las importaciones que contrarrestaría en parte el efecto de los gravámenes aplicados a éstas. Es indudable que esta última situación también se da en Venezuela, y de manera más pronunciada. En cuanto al Brasil, el tipo de cambio para las importaciones efectuadas por la categoría general, más desfavorable que el de mercado libre, significaría un gravamen adicional a tales importaciones, lo que asimismo ocurre, aunque de manera mucho más pronunciada, con respecto al tipo de cambio para la categoría especial; por el contrario, el tipo de cambio especial o favorecido para las importaciones efectuadas fuera de remate constituiría una fuerte subsidio para éstas.

⁸ Comparación de precios y paridad de poder adquisitivo de la moneda en algunos países latinoamericanos (E/CN.12/589).

39. La sección que sigue se refiere precisamente a la magnitud de los niveles promedios de incidencia de los derechos y otros gravámenes a las importaciones en los once países considerados. En la interpretación de esos niveles así como de sus comparaciones, deben te-

nerse presente las consideraciones expuestas con respecto al efecto de los tipos de cambio, aunque en este trabajo no se incluye la cuantificación de tal efecto ni se ha procurado ajustar según él los mencionados niveles de incidencia.

II. NIVELES PROMEDIOS DE INCIDENCIA DE DERECHOS ADUANEROS Y OTROS GRAVÁMENES A LAS IMPORTACIONES

1. Naturaleza y significado de los niveles promedios calculados

40. Uno de los principales objetivos de este trabajo era calcular niveles promedios de incidencia —ponderados y aritméticos simples— de los derechos aduaneros y otros gravámenes aplicados a las importaciones en los once países incluidos en el mismo, tanto en general como para cada una de las categorías y grupos de bienes a que ya se hizo referencia (*supra*, párrafo 4). Tal cálculo se ha efectuado según la metodología esbozada en la introducción. Antes de entrar en el análisis y comparación de los resultados obtenidos y a fin de evitar que se atribuya a los mismos una precisión mayor o un significado distinto del que les corresponde, es necesario señalar el significado y alcance de dichos niveles promedios.

41. Debe advertirse ante todo que los promedios de que se trata no representan el nivel proteccionista o el efecto restrictivo de los derechos y otros gravámenes a las importaciones. Tampoco constituyen un índice correcto de la altura relativa de tales derechos y gravámenes.

Así, en lo que respecta a los promedios ponderados, para calcularlos se ha utilizado como factor de ponderación el valor de la importación de cada producto incluido en la muestra, en el que influyen directamente los derechos y otros gravámenes que paga la internación de ese producto y además, en numerosos países, restricciones de otra índole, así como las franquicias o exoneraciones acordadas. Los derechos y gravámenes efectivamente proteccionistas, que restringen fuertemente la importación o la impiden del todo, pesan poco o nada en el promedio. En consecuencia, puede ocurrir que para un país con arancel altamente proteccionista —el Brasil, por ejemplo— se obtenga un promedio menor que para otro país con tarifa de tipo predominantemente fiscal como el Ecuador o el Paraguay. Por otra parte, el hecho de que en un país sea pequeña o nula la importación de un producto determinado no significa necesariamente que dicho producto tenga poca importancia en la economía del país en cuestión.

Los promedios aritméticos simples adolecen del serio defecto de que en ellos tiene el mismo peso o influencia el derecho y/o el gravamen para un producto de importancia secundaria que el correspondiente a un producto mucho más importante. Si bien es verdad que los promedios aritméticos obtenidos en este traba-

jo —salvo en el caso especial de la Argentina, el Brasil y Chile— se calcularon sobre una muestra que excluye los productos de poco o ningún valor en la importación de cada país, el defecto persiste con respecto a los productos incluidos. Con respecto a los productos excluidos de la muestra, puede repetirse la misma objeción ya hecha a propósito del promedio ponderado.

42. Aunque se llegara a resolver de manera satisfactoria y práctica el problema de la ponderación —por ejemplo, utilizando un factor de ponderación (como el valor de la producción o el consumo internos) que reflejara la importancia relativa de cada producto en la economía del país más adecuadamente que el valor de su importación— y aunque las importaciones no estuvieran sujetas a restricciones distintas de los derechos aduaneros, los promedios obtenidos para distintos países no indicarían de manera necesaria el efecto proteccionista de las tarifas nacionales respectivas. Los derechos elevados en un país pueden no significar una protección más efectiva o una barrera mayor a las importaciones que los derechos más bajos de otro país. Aun con referencia a productos específicos, un derecho relativamente alto puede no ser protección suficiente si afecta a un producto cuya industria opera en condiciones muy desventajosas, en tanto que un derecho bajo puede ofrecer adecuada protección a otra industria que se encuentre en condiciones más competitivas.

43. A este propósito debe recordarse que el efecto proteccionista del derecho para un producto manufacturado no sólo está en función de la tasa o nivel de dicho derecho, sino también entre otras cosas, del porcentaje de valor agregado nacionalmente a ese producto —a igualdad de otras condiciones, cuanto mayor sea tal porcentaje, menor será el efecto proteccionista del derecho— y del derecho que pagan la materia prima, los productos intermedios, etc., que se utilizan en su elaboración. Así, el derecho sobre un producto puede resultar elevado como consecuencia de la inclusión en el mismo de una “tasa compensatoria” tendiente a contrarrestar el efecto de los derechos que gravan a su materia prima o productos intermedios.

44. No obstante esto, parece aceptable suponer que en general un derecho elevado —incluyendo en él los demás gravámenes de efectos equivalentes— tiene un efecto más proteccionista o restrictivo que otro más bajo. Asimismo parece innegable que la implantación de derechos elevados con objeto de proteger ciertas

industrias tiende a elevar también el nivel de otros derechos, para ponerlos a tono con las modificaciones ocurridas en los precios relativos de los factores de producción en las industrias correspondientes. Ocurre así de modo directo para algunas, a través del aumento en el costo de sus materias primas o productos intermedios —caso de los derechos compensatorios— o indirectamente, a través del desplazamiento de factores de producción hacia las nuevas industrias protegidas y del aumento en el nivel general de precios que provoca el desarrollo de industrias menos eficientes. En otras palabras, el establecimiento de derechos elevados para proteger ciertas industrias hace necesario imponer derechos proteccionistas —o aumentar los ya existentes— para otras industrias. Por consiguiente, un nivel promedio elevado de derechos en un país indica, en principio, que hay protección para numerosos sectores de la economía, o por lo menos para algunos sectores importantes y relativamente ineficientes.

45. A las limitaciones señaladas con respecto al significado de los niveles promedios de derechos y otros gravámenes deben agregarse, en el caso de varios de los países latinoamericanos incluidos en este estudio, la de que en ellos tales derechos y gravámenes sólo constituyen una parte —a veces la menos importante— de las restricciones aplicadas a las importaciones. Así ocurre que en México, con un nivel promedio relativamente bajo de derechos aduaneros, las restricciones a las importaciones con fines proteccionistas —o de balance de pagos— actúan de manera predominante a través del régimen de permisos previos. Este hecho debe tenerse muy en cuenta al hacer cualquier apreciación sobre tal nivel promedio de derechos o al compararlo con el de otros países que no aplican restricciones directas a sus importaciones.

46. También hay que tener en cuenta el tipo de cambio al que se efectúan las importaciones, pues éste, como ya se señaló (*supra*, párrafos 34 a 39), puede constituir un subsidio o un gravamen adicional a las importaciones que contrarreste o refuerce el efecto restrictivo de los gravámenes propiamente dichos.

47. No ocurre así con el régimen de exoneración de derechos y otros gravámenes. En efecto, de acuerdo con las consideraciones ya expuestas (*supra*, párrafos 31 a 33) la aplicación de tal régimen suele sustituir los derechos y otros gravámenes por permisos previos, cuyo efecto restrictivo estaría determinado por el nivel teórico de dichos derechos o gravámenes, es decir, por lo que debería tributar la importación si no obtuviera la exoneración. Dicho en otras palabras, la diferencia entre el nivel teórico y el efectivo de los derechos y otros gravámenes es la medida del efecto restrictivo de los permisos previos necesarios para gozar de exoneración o franquicia.

48. Las observaciones expuestas se refieren a limitaciones al significado de los niveles promedios de inciden-

cia de los derechos y otros gravámenes a las importaciones. Deben agregarse otras limitaciones que derivan de la naturaleza de los datos utilizados y de la metodología seguida en el cálculo de los niveles promedios. Piénsese en las siguientes: a) para el cálculo de los promedios ponderados se utilizó, como factor de ponderación, el valor de las importaciones en un solo año para algunos países, en el promedio de dos años para la mayoría y en el de tres años para otros; b) el período escogido puede no ser en algunos casos bastante representativo de la composición de las importaciones; c) con posterioridad al período al que corresponden las importaciones y a veces dentro de él, varios países han aumentado o modificado considerablemente sus derechos, gravámenes y otras restricciones, y uno de ellos —el Uruguay—, modificó de manera fundamental su régimen de importación, todo lo cual puede influir de manera apreciable en aquella composición; d) la equivalencia *ad valorem* de los derechos específicos se ha computado a base del precio unitario del producto resultante de las estadísticas de importación, precio que difiere a menudo —a veces sustancialmente— del precio real; e) en varios países —por ejemplo, la Argentina, el Brasil y el Uruguay— la clasificación o nomenclatura utilizada en las estadísticas de importación es completamente distinta de la arancelaria, siendo imposible para numerosos productos establecer una equivalencia adecuada entre ambas —problema que se presenta en menor grado en casi todos los países para ciertos productos, a raíz de modificaciones en la tarifa de importación—, y en Chile la discrepancia entre la nomenclatura arancelaria y la que se sigue para aplicar los depósitos previos y recargos adicionales impidió computar éstos en los niveles promedios de incidencia de gravámenes a las importaciones, y así sucesivamente.

49. Si se tienen presentes las limitaciones y consideraciones expuestas, reconociendo la posibilidad de un cierto margen de error, y se recurre a elementos de juicio complementarios, el análisis y comparación de los niveles promedios de incidencia de derechos y otros gravámenes a las importaciones calculados en este trabajo resulta muy útil. En efecto, permite formarse una idea aproximada del orden de magnitud de los niveles tarifarios —incluyendo en ellos los gravámenes equivalentes— de los distintos países, tanto para el conjunto de las importaciones como para categorías y grupos de productos, así como del papel que los derechos y otros gravámenes juegan en la política de importaciones. Además, en el proceso de recopilar, sistematizar y elaborar los datos para calcular esos promedios es posible también formarse una impresión bastante adecuada y completa de la estructura tarifaria —y de los otros gravámenes— en relación con cada país, del nivel de derechos para productos individuales, de la magnitud aproximada del grado de protección concedido a industrias determinadas, de los criterios que guían la política de importaciones, etc. Todo ello

se ha procurado incorporarlo en esta nota, en la sección relativa a las conclusiones.⁹

50. Conviene advertir una vez más que no debe darse a los niveles promedios calculados en este trabajo un significado mayor o distinto del que en realidad tienen. Puede considerárseles representativos del nivel tarifario —incluidos otros gravámenes no arancelarios a las importaciones— de los países comprendidos en este trabajo siempre que se entienda por nivel tarifario el promedio aritmético —simple o ponderado, según el caso— de los porcentajes que los derechos y otros gravámenes equivalentes representan sobre el valor de las mercaderías que componen el grueso de la importación de cada país.

51. El procedimiento seguido en este trabajo para computar los promedios ponderados de derechos y otros gravámenes a las importaciones es semejante al utilizado por la Comisión Arancelaria de los Estados Unidos para determinar los efectos de las concesiones tarifarias otorgadas por este país hasta 1952 inclusive (comparando el promedio ponderado de los derechos vigentes antes y después de dichas concesiones). También es análogo al que aplicó la Comisión de la Comunidad Económica Europea al calcular la incidencia promedio de la tarifa externa común aprobada para dicha Comunidad en marzo de 1960, a base de las importaciones de los países miembros de la misma en el año 1958.¹⁰ La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio ha adoptado este mismo procedimiento en el cálculo de las medias ponderadas de los derechos y otros gravámenes que los países miembros aplican a su comercio recíproco, y a base de él deben computarse las reducciones anuales que se efectúen de acuerdo con lo dispuesto en el Tratado de Montevideo. Correspondería aplicarlo asimismo cuando se tratara de computar los niveles promedios de incidencia arancelaria que en una primera etapa se comprometerían a alcanzar los países que suscribieran un eventual acuerdo para establecer gradualmente el mercado común latinoamericano, si tal establecimiento se ajustara a las recomendaciones del Grupo de Trabajo del Mercado Regional Latinoamericano.¹¹

⁹ El estudio especial de los derechos aduaneros y otros gravámenes a las importaciones en la Argentina, el Brasil y Chile, más detallado, se hizo precisamente para disponer de algunos de esos elementos de juicio complementarios. Con el mismo fin se calcularon para esos países los promedios aritméticos de incidencia tomando en cuenta la totalidad de los aranceles respectivos.

¹⁰ U. S. Tariff Commission, *Effect of trade agreement concessions on United States tariff levels based on imports in 1952* (Washington, 1953) y Commission of the European Economic Community, *Third general report on the activities of the Community* (Bruselas, 1960), p. 238. Aunque ninguna de las dos publicaciones detalla el procedimiento seguido en el cálculo de los niveles tarifarios, ambas indican que los derechos fueron ponderados por las importaciones en un año elegido como base.

¹¹ Véase *supra* "Tratado que establece una zona de libre comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio", Protocolo N° 1, así como *El mercado común latinoamericano* (E/CN.12/531), *op. cit.* Un examen más detallado del problema que representa la medición del nivel tarifario e información acerca de otros procedimientos distintos del seguido en este trabajo, pueden verse en las pu-

52. A este respecto cabe observar que, aunque el método en cuestión no da resultados que se presten a su comparación adecuada entre países, es el mejor y tal vez el único práctico para medir las variaciones en el nivel arancelario de un país. Esto es cierto sobre todo si se piensa en las variaciones tarifarias resultantes de concesiones acordadas —*verbi gracia*, por acuerdos comerciales o dentro del acuerdo que tienda a establecer una zona de libre comercio—, siempre y cuando se utilice el mismo factor de ponderación, es decir, siempre que los derechos y otros gravámenes antes y después de su modificación o reducción, se ponderen por las importaciones en un mismo año o período. Dicha condición se cumple, por ejemplo, dentro de la fórmula que adoptó el Tratado de Montevideo, en la que es el mismo el factor de ponderación de los derechos y otros gravámenes aplicados a importaciones desde el área, por una parte, y el de los vigentes para terceros países, por la otra.

2. Comparación entre los niveles promedios de incidencia obtenidos

53. En las cuadros 1 y 2 se recogen, respectivamente, los promedios ponderados y los aritméticos simples de incidencia de derechos y otros gravámenes a las importaciones calculados por grupos y categorías de productos para cada uno de los once países latinoamericanos incluidos en este estudio.

54. Como era de esperar en la mayoría de los casos los promedios aritméticos son superiores a los ponderados, pero lo realmente significativo es que hay una correlación muy estrecha entre ambos tipos de promedios. En efecto, el orden de magnitud de los promedios obtenidos para los distintos países —tanto totales como para grupos y categorías de productos— es, salvo pocas excepciones, el mismo respecto de los promedios aritméticos que de los ponderados. Esto significa que las conclusiones a que puede llegarse examinando y comparando dichos promedios ponderados son confirmadas, en general, por los promedios no ponderados.

55. Lo que primero llama la atención en los niveles promedios de incidencia de gravámenes a las importaciones obtenidos es la considerable elevación de la mayoría de ellos. Para dos países —la Argentina y el Paraguay— el promedio ponderado excede al 50 por ciento y el aritmético simple al 60 por ciento, y sólo en otros dos —México y el Uruguay— es el promedio ponderado inferior al 20 por ciento. Debe observarse que tal promedio hubiese sido sustancialmente mayor para el Uruguay si al calcularlo se hubiesen tomado en cuenta los recargos y el costo de financiamiento del depósito previo, impuestos desde fines de septiembre de 1960 para reemplazar el control cambiario, los permisos previos y las prohibiciones de importación que se

blicaciones de la Sociedad de Naciones, *Tariff level indices* (Ginebra, 127-II.34) y de la Comisión Arancelaria de Suecia, *Revision of the Swedish Customs Tariff* (Estocolmo, 1957).

Cuadro 1

PROMEDIOS PONDERADOS DE INCIDENCIA TEÓRICA DE DERECHOS ADUANEROS Y OTROS GRAVÁMENES DE EFECTOS EQUIVALENTES SOBRE EL VALOR CIF DE LAS IMPORTACIONES EN VARIOS PAÍSES LATINOAMERICANOS^a
(Porcentajes)

Pais y año o período de importación	Argentina (1959)	Bolivia (1957-58)	Brasil ^b (1957-59)	Colombia (1956-58)	Chile ^c (1957-58)	Ecuador (1957-58)	México ^d (1957-58)	Paraguay ^e (1957-58)	Perú (1957-58)	Uruguay (1957)	Venezuela (1959)
Gravámenes en vigor al:	30.IV.60	31.XII.59	31.VIII.60	30.IX.59	15.III.60	1.IX.59	31.XII.59	30.IX.60	15.IX.59	15.VII.60	23.II.60
Categoría I. Bienes primarios	18.5	9.9	2.9	28.3	20.2	24.7	4.7	26.8	14.5	9.4	35.6
Grupo 1: Productos alimenticios sin elaborar.	40.6	8.7	1.1	45.6	14.2	23.9	4.1	24.4	12.9	11.0	20.3
Grupo 2: Materias primas.	42.7	16.6	22.0	19.3	16.1	36.2	6.5	50.0	22.7	12.4	68.1
Grupo 3: Combustibles sin elaborar	1.0	12.1	0.8	†	34.1	†	1.4	51.5	†	0.1	†
Categoría II. Bienes de capital intermedios y de consumo duradero	64.7	13.4	36.9	28.3	39.6	40.7	14.1	61.9	18.6	19.3	12.6
Grupo 1: Productos intermedios	49.6	7.6	26.1	32.9	40.6	38.0	19.2	54.6	18.6	15.8	23.2
Grupo 2: Combustibles elaborados	1.2	14.1	22.8	12.1	40.1	70.2	6.9	76.2	15.4	15.9	32.0
Grupo 3: Bienes de capital	78.2	13.3	45.6	22.2	37.3	29.2	11.7	53.1	15.1	22.3	5.2
Grupo 4: Bienes de consumo duradero	699.7	29.4	79.1	113.7	83.7	75.2	56.2	72.6	33.3	20.3	14.3
Categoría III. Bienes manufacturados de consumo corriente	66.5	34.2	40.4	48.2	56.8	62.3	30.8	59.9	35.9	19.2	66.3
Grupo 1: Productos alimenticios y tabacos elaborados.	142.4	19.1	50.5	160.5	62.8	114.0	132.8	55.4	26.2	23.3	87.3
Grupo 2: Productos químicos y farmacéuticos.	62.9	20.8	35.4	24.6	14.7	42.0	9.8	49.2	20.4	9.5	37.5
Grupo 3: Otros productos de consumo corriente	63.6	62.6	37.3	41.1	55.1	59.1	24.0	64.6	44.3	18.4	61.3
Totales	<u>52.8</u>	<u>20.4</u>	<u>28.8</u>	<u>32.1</u>	<u>38.2</u>	<u>46.7</u>	<u>13.8</u>	<u>56.1</u>	<u>21.8</u>	<u>15.9</u>	<u>28.0</u>

FUENTE: E/CN.12/554/Add. 1 a 11.

a Excepto para Chile, se incluyen en los gravámenes de efectos equivalentes a un derecho de importación el costo de financiamiento de los depósitos previos en los países que aplican este tipo de restricción (Colombia, el Paraguay y el Uruguay). Para el Paraguay y Venezuela, las incidencias sobre el valor FOB se han convertido a su equivalente sobre el valor CIF.

b No incluye el mayor costo de las divisas para productos importados por la categoría especial ni el costo de financiar el pago anticipado del agio o prima de las divisas compradas en remate.

c No incluye la incidencia del costo de financiamiento de los depósitos previos ni del impuesto o recargo adicional, pues no fue posible computarlas por dificultades de equivalencias con la clasificación arancelaria; si incluye el impuesto *ad valorem* del 3% o 30% sobre el valor nacionalizado.

d Incidencias promedios sobre el valor estadístico y no sobre el valor recalculado a precios oficiales.

e Incluido el impuesto a las ventas, cuya incidencia sobre el valor CIF del total de las importaciones es aproximadamente 8% en promedio ponderado y 12% en promedio aritmético simple. Las incidencias están expresadas en sus equivalentes sobre el valor CIF.

f No hubo importación de suficiente magnitud para incluirla en la muestra.

Cuadro 2

PROMEDIOS ARITMÉTICOS SIMPLES DE INCIDENCIA DE LOS DERECHOS ADUANEROS Y OTROS GRAVÁMENES DE EFECTO EQUIVALENTE SOBRE EL VALOR CIF DE LAS IMPORTACIONES EN VARIOS PAÍSES LATINOAMERICANOS ^a

(Porcentajes)

<i>País y año o período de importación</i>	<i>Argentina</i> (1959)	<i>Bolivia</i> (1957-58)	<i>Brasil</i> ^b (1957-59)	<i>Colombia</i> (1956-58)	<i>Chile</i> ^c (1957-58)	<i>Ecuador</i> (1957-58)	<i>México</i> ^d (1957-58)	<i>Paraguay</i> ^e (1957-58)	<i>Perú</i> (1957-58)	<i>Uruguay</i> (1957)	<i>Venezuela</i> (1959)
Gravámenes en vigor al:	30.IV.60	31.XII.59	31.VIII.60	30.IX.59	15.III.60	1.IX.59	31.XII.59	30.IX.60	15.IX.59	15.VII.60	23.II.60
<i>Categoría I. Bienes primarios</i>	54.2	21.1	13.4	43.3	40.8	34.0	7.8	48.2	18.1	12.3	52.2
Grupo 1: Productos alimenticios sin elaborar.	40.4	17.8	9.5	68.0	33.5	32.9	12.8	47.1	15.1	13.8	38.0
Grupo 2: Materias primas.	65.0	27.0	19.7	30.9	45.1	35.8	7.0	50.0	22.5	12.4	75.7
Grupo 3: Combustibles sin elaborar	6.9	12.0	10.2	f	53.5	f	2.0	52.5	f	0.1	f
<i>Categoría II. Bienes de capital intermedios y de consumo duradero</i>	96.9	17.6	40.8	33.9	45.9	44.3	16.8	58.8	22.0	24.0	22.3
Grupo 1: Productos intermedios	62.1	12.1	31.0	35.9	45.3	43.7	17.2	59.1	23.6	22.7	40.4
Grupo 2: Combustibles elaborados	4.0	14.8	29.3	11.4	45.5	61.0	7.1	59.1	15.9	21.2	40.3
Grupo 3: Bienes de capital	84.7	17.4	46.1	26.5	40.5	32.7	14.9	52.6	17.6	26.5	10.9
Grupo 4: Bienes de consumo duradero	612.2	37.1	60.0	100.9	83.4	106.5	46.7	72.7	35.2	24.1	14.7
<i>Categoría III. Bienes manufacturados de consumo corriente</i>	110.0	52.5	50.4	58.9	66.2	73.1	33.9	66.1	40.9	22.7	111.6
Grupo 1: Productos alimenticios y tabacos elaborados.	136.4	35.9	56.3	137.6	126.4	124.8	121.6	70.2	29.1	18.4	287.0
Grupo 2: Productos químicos y farmacéuticos.	102.7	37.8	25.0	30.8	16.5	59.3	10.9	58.9	20.6	10.1	121.1
Grupo 3: Otros productos de consumo corriente	108.6	58.7	52.0	57.1	64.5	67.6	28.3	65.5	47.9	26.0	74.0
<i>Totales</i>	91.5	30.3	40.1	41.3	49.2	54.9	18.1	61.5	28.3	21.1	56.0

FUENTE: E/CN.12/554/Add. 1 a 11.

^a Excepto para Chile, se incluyen en los gravámenes de efectos equivalentes a un derecho de importación el costo de financiamiento de los depósitos previos en los países que aplican este tipo de restricción (Colombia, el Paraguay y el Uruguay). Para el Paraguay y Venezuela, las incidencias sobre el valor FOB se han convertido a su equivalente sobre el valor CIF.

^b No incluye el mayor costo de las divisas para productos importados por la categoría especial ni el costo de financiar el pago anticipado del agio o prima de las divisas compradas en remate.

^c No incluye la incidencia del costo de financiamiento de los depósitos previos ni del impuesto o recargo adicional, pues no fue posible computarlas por dificultades de equivalencias con la clasificación arancelaria; si incluye el impuesto *ad valorem* del 3 % o 30 % sobre el valor nacionalizado.

^d Incidencias promedios sobre el valor estadístico y no sobre el valor recalculado a precios oficiales.

^e Incluido el impuesto a las ventas, cuya incidencia sobre el valor CIF del total de las importaciones es aproximadamente 8 % en promedio ponderado y 12 % en promedio aritmético simple. Las incidencias están expresadas en sus equivalentes sobre el valor CIF.

^f No hubo importación de suficiente magnitud para incluirla en la muestra.

aplicaban previamente, en particular antes de la reforma de diciembre de 1959.

56. La agrupación de los países según el orden de magnitud de los niveles promedios de incidencia de sus gravámenes a las importaciones es como sigue:

A. Según promedios ponderados:

Más del 50 por ciento	Paraguay y Argentina
Del 40 al 50 por ciento	Ecuador
Del 30 al 40 por ciento	Chile y Colombia
Del 20 al 30 por ciento	Brasil, Venezuela, Perú y Bolivia
Menos del 20 por ciento	Uruguay y México

B. Según promedios aritméticos simples:

Más del 60 por ciento	Argentina y Paraguay
Del 50 al 60 por ciento	Venezuela y Ecuador
Del 40 al 50 por ciento	Chile, Colombia y Brasil
Del 30 al 40 por ciento	Bolivia
Menos del 30 por ciento	Perú, Uruguay y México

57. También llama la atención la considerable dispersión de esos promedios, así como la apreciable diferencia que hay entre los promedios de los países colocados en uno y otro extremo de la escala.

58. Sin embargo, tales diferencias se explican y compensan en medida apreciable con respecto a la mayoría de los países si se consideran las demás restricciones que varios de ellos aplican a sus importaciones. Así, México, que tiene el más bajo nivel general de incidencia y el más bajo o próximo al más bajo en casi todos los grupos y categorías, utiliza con preferencia el régimen de permiso previo como instrumento de control de sus importaciones, hasta el punto de que aproximadamente el 60 por ciento del valor total de las importaciones efectuadas en el promedio 1957-58 corresponden a productos sujetos a dicho control. Puede suponerse, además, que el control en cuestión impidió o limitó severamente la internación de muchos otros productos. Colombia, el Ecuador y Venezuela también utilizan de manera más o menos extensa este tipo de restricción y/o la prohibición de importar, y en el Brasil actúa como limitación el régimen de control cambiario, sobre todo para las mercaderías clasificadas en la categoría especial. De no existir esas restricciones, cabe suponer que esos países harían un uso mucho más intenso de la protección arancelaria, en cuyo caso los promedios de sus gravámenes a las importaciones serían mayores —en algunos casos quizás sustancialmente mayores— que los obtenidos en este trabajo.

59. Al juzgar y comparar los promedios de incidencia de algunos países hay que tener también en cuenta otros elementos de juicio. En el caso del Uruguay ya se explicó que el cálculo de los promedios debió efectuarse antes de completar la sustitución de las restricciones directas por gravámenes adicionales y depósitos previos, y que esos promedios aumentarían sustancialmente si se rehiciera dicho cálculo a base de los gra-

vámenes actualmente en vigor. En cuanto a Chile, según se señaló en otra oportunidad, no fue posible incluir en el cómputo de los promedios el costo del financiamiento de depósitos previos ni el impuesto adicional. Ambos son bastante considerables y se puede suponer que de haberlos tomado en cuenta, los promedios de incidencia para Chile hubiesen sido mayores que para los demás países. (En efecto, el depósito previo de 1 500 por ciento por 90 días tiene un costo de financiamiento que equivale aproximadamente a un gravamen del 90 por ciento sobre el valor cif de la mercadería, y el impuesto adicional llega, para muchos productos, al 200 por ciento.)

60. Los niveles promedios correspondientes al Paraguay incluyen el impuesto a las ventas que se aplica a los productos importados, pero no ha sido posible comprobar si existe o no un impuesto equivalente para los productos nacionales. De existir tal impuesto, no correspondería tomar en cuenta el que grava las importaciones, y los niveles promedios de incidencia se reducirían apreciablemente (del 56.1 al 48.1 por ciento el promedio general ponderado, y del 61.5 al 49.3 por ciento el aritmético simple).

61. Para la Argentina y el Paraguay, los recargos cambiarios o adicionales —que en este último país llegan al 20 por ciento sobre el valor *FOB*, equivalente al 24 por ciento sobre el valor *CIF* para casi todos los productos— se han ponderado por el total de las importaciones, de acuerdo con la metodología seguida en este trabajo, siendo así que ninguno de ambos países los aplica a las importaciones procedentes de países limítrofes. Tampoco la Argentina los aplica a las importaciones desde el Perú, ni el Paraguay a las que proceden del Uruguay. Si la ponderación sólo se hubiera hecho por las importaciones sujetas a tales gravámenes, los niveles promedios obtenidos hubiesen sido menores particularmente en lo que respecta a los grupos de productos alimenticios y materias primas. También se hubieran reducido esos promedios, aunque en proporción mucho menor, para ambos países y para Chile y el Perú si al calcularlos se hubiesen tenido en cuenta los derechos preferenciales que aplica la Argentina a ciertas importaciones desde el Paraguay; este país a algunos productos provenientes de la Argentina, el Brasil o el Uruguay; Chile a algunos productos argentinos y peruanos, y el Perú a unos pocos productos chilenos.

62. Mucho más importantes serían los ajustes que habría que realizar en los niveles promedios de algunos países para compensar el efecto del tipo de cambio sobre las importaciones. (Véase *supra*, párrafos 34 a 39.) Este ajuste significaría una reducción sustancial en los promedios obtenidos con respecto a Venezuela y de menor importancia en los de Chile, y un aumento en los correspondientes a la Argentina, el Paraguay, el Perú y el Uruguay.

63. Los ajustes que pudieran hacerse teniendo en cuenta las observaciones procedentes harían variar algo

—para ciertos países acaso considerablemente— los niveles promedios indicados en los cuadros 1 y 2, y reducirían su dispersión y diferencia entre los extremos. No podrían incluir, por razones obvias, la más importante de esas observaciones: el efecto de utilizar controles directos sobre las exportaciones. Con todo, es muy probable que no modificaran sustancialmente el orden de magnitud de los niveles promedios de incidencia. Los países de que se trata seguirían agrupándose de manera bastante similar a la establecida en el párrafo 56.

64. Siempre persistiría y quizá con mayor relieve la más importante característica de los promedios obtenidos: el alto nivel de la mayoría de ellos. Los ponderados van de un mínimo del 13.8 por ciento a un máximo del 56.1 por ciento, con una media de alrededor del 30 por ciento. En cambio, el promedio ponderado de incidencia de la tarifa externa común aprobada en marzo de 1960 para la Comunidad Económica Europea —resultante de su aplicación a todas las importaciones de la Comunidad en el año 1958— no llega más allá del 7.4 por ciento¹² y el promedio de los derechos vigentes en los Estados Unidos al 1º de enero de 1953, ponderados por las importaciones de 1952, sólo es del 5.1 por ciento.¹³

65. Tan pronunciadas diferencias y la conclusión consiguiente respecto al nivel notablemente elevado de los gravámenes a las importaciones en la mayoría de los países latinoamericanos considerados, se confirman por los resultados obtenidos a base de los promedios aritméticos simples si éstos se calculan tomando en cuenta todas las posiciones arancelarias. Para los tres países latinoamericanos a que se refiere dicho apéndice —la Argentina, el Brasil y Chile—, esos promedios son 151, 60 y 93 por ciento, respectivamente. Resultan, pues, bastante más altos, como era de prever, que los promedios ponderados y que los promedios aritméticos simples calculados sólo a base de las importaciones principales (véanse los cuadros 1 y 2), pero quedan colocados en el mismo orden para los tres países y guardan entre sí proporciones bastante aproximadas. En cambio, para Francia —país que se incluyó en ese estudio especial con fines comparativos en calidad de país europeo de derechos relativamente elevados— el mismo promedio, calculado de igual manera, sólo llega al 18 por ciento.

66. Se obtienen diferencias de magnitud similar comparando los niveles promedios de incidencia para grupos de productos. Así, el promedio ponderado de incidencia de los derechos para materias primas en la

¹² Commission of the European Economic Community, *op. cit.*, p. 238. Según este mismo documento, el promedio ponderado de incidencia correspondiente a grupos de productos es despreciable para las materias primas, el 5.9 por ciento para los bienes manufacturados y del 13.6 al 17.2 por ciento para los equipos y otros productos industriales.

¹³ U. S. Tariff Commission, *op. cit.* Este promedio se refiere a todas las importaciones e incluye las libras de derechos, como se ha hecho en el presente trabajo. Si se las excluye, el promedio de incidencia para las importaciones gravadas sube al 12.2 por ciento.

mencionada tarifa externa común de la Comunidad Económica Europea es despreciable, mientras que para los países latinoamericanos incluidos en este trabajo va del 6.5 por ciento en el caso de México al 43 por ciento en el de la Argentina, al 50 por ciento para el Paraguay y al 68.1 por ciento para Venezuela, excluyendo las materias primas alimenticias. (Véase el cuadro 1.) La incidencia ponderada de los derechos sobre la importación de bienes de capital, sólo en cuatro de los países considerados —Bolivia, México, el Perú y Venezuela— es inferior al 20 por ciento y llega al 45 por ciento en el Brasil, al 53 por ciento en el Paraguay y al 78 por ciento en la Argentina. En cambio, el promedio para equipos y otros productos industriales en la tarifa externa común de la Comunidad Económica Europea —en la que para tales tipos de productos se justifica una protección mayor que en los países latinoamericanos— está entre el 14 y el 17 por ciento. Los promedios aritméticos simples calculados para la Argentina, el Brasil y Chile tomando todas las posiciones tarifarias son —para todos y cada uno de los 10 grupos y 3 categorías contempladas en este trabajo, así como para todas las secciones y prácticamente todos los capítulos de la Nomenclatura de Bruselas— más elevados y a menudo notablemente mayores que para Francia. El orden de magnitud para esos tres países es generalmente superior para la Argentina que para Chile y para éste que para el Brasil.¹⁴

67. A iguales conclusiones respecto a lo elevado del nivel de los gravámenes a la importación en la mayoría de los países latinoamericanos de que se trata en este trabajo se llega comparando tales gravámenes para cada una de las posiciones tarifarias. En efecto, cualquiera que sea el criterio objetivo con que se les juzgue, hay con demasiada frecuencia gravámenes excesivamente altos. Se prueba así, por ejemplo, en el análisis de este tipo hecho para la Argentina, el Brasil y Chile. Si bien es cierto que en estos tres países tales gravámenes excesivos parecen abundar más y sus niveles son siempre más altos que en los demás países de América Latina, no puede negarse que son bastante representativos de la situación general.

68. Debe hacerse una salvedad importante. Muchos de los gravámenes excesivamente elevados que se encuentran en los países latinoamericanos y sobre todo en la Argentina, el Brasil y Chile, son o parecen ser en numerosos casos bastante superiores a lo que sería necesario para proteger a la industria nacional y para hacer prohibitiva la importación. En otras palabras, los promedios de incidencia obtenidos para varios de los países latinoamericanos son artificialmente elevados por influencia de gravámenes mayores de lo que se requeriría para cumplir las finalidades que motivaron su imposición. Si tales gravámenes se redujeran a un nivel más concordante con las necesidades efectivas de protección, disminuirían también en grado apreciable los

¹⁴ No fue posible tomar en cuenta para Chile el impuesto adicional ni el costo de financiamiento del depósito previo.

promedios de incidencia, aunque no se alteraría el efecto restrictivo de esos gravámenes.

69. Puede anticiparse que esta disminución sería más intensa en el caso de los promedios aritméticos simples calculados para todas las posiciones tarifarias con respecto a la Argentina, el Brasil y Chile. Así ocurriría también en el caso de los promedios ponderados, pues éstos incluyen numerosos productos afectados por tales gravámenes prohibitivos pero cuya importación se efectúa —a veces en montos cuantiosos— bajo alguno de los regímenes de exoneración a que ya se hizo referencia (*supra*, párrafos 26 a 33). En el cómputo del promedio de incidencia se procede como si tales importaciones pagaran el gravamen, porque existe y está vigente. Su magnitud exageradamente alta lleva hacia arriba el promedio, sobre todo en cuanto se refiere a los grupos de productos intermedios, bienes de capital y de consumo duradero para la Argentina, a los de productos alimenticios elaborados y sin elaborar, materias primas y productos intermedios para Venezuela, y en general a los de bienes de capital y en menor grado productos intermedios para los demás países. Parece obvio concluir que de no acordarse exoneraciones —que benefician con mayor frecuencia, sobre todo en la Argentina y Venezuela, a productos sujetos a gravámenes muy elevados o prohibitivos—, los productos favorecidos por ellas no se importarían o se importarían mucho menos. Los promedios ponderados, por consiguiente, quizá serían mucho menores que los indicados en el cuadro 1.

70. El amplio uso que de las exoneraciones de gravámenes a la importación se hace en la mayoría de los países latinoamericanos incluidos en este trabajo es indudable que influye en forma apreciable y diversa sobre la magnitud de dichos gravámenes y sobre sus niveles teóricos. Ya se han visto algunas de esas modalidades. Mucho más importante que ellas es el hecho de que, en la mayor parte de los casos, la utilización eficiente de los regímenes especiales de exoneración como instrumento de protección y orientación del desarrollo industrial requiere la imposición de gravámenes elevados y hasta prohibitivos a la importación; sólo partiendo de su existencia y mediante exoneraciones totales o parciales de tales gravámenes, se puede hacer posible la importación dentro de ciertas cantidades, para ciertos fines o sujetándola a algunas otras condiciones. Por consiguiente, el nivel de los gravámenes ha de ser más elevado que el que prevalecería si tal forma de control no se ejerciera en forma de exoneración, sino a modo de régimen directo de permisos previos a las importaciones, tal como ocurre, por ejemplo, en México. En consecuencia, el régimen de exoneración es en sí mismo causa determinante de que el gravamen sea alto.¹⁵

¹⁵ Puede ocurrir que, al elaborar un nuevo arancel aduanero o modificar sustancialmente el existente, se impongan derechos proteccionistas en favor de industrias no establecidas aún, pero de las que se prevé o se desea estimular el desarrollo. Después —mientras no se

71. En tal caso, como ya se señaló (*supra*, párrafo 47), el nivel del derecho mediría aproximadamente el efecto restrictivo del permiso previo que suele ser necesario para gozar de la exoneración. Sin embargo, en algunos de los países estudiados la existencia de regímenes de exoneración en favor de las importaciones realizadas por organismos públicos, empresas estatales o semiestatales, o para ciertos tipos de actividades o industrias —por ejemplo, ferrocarriles, energía, exploraciones y explotaciones petrolíferas, etc.—, parece dar lugar a gravámenes teóricos elevados a los productos respectivos que actúan por omisión más que por acción. Así cabe suponer que, al menos en parte, los recargos del 150 por ciento aplicables teóricamente a la importación de numerosos productos en la Argentina se debe a que, como de ordinario sólo se les importa en régimen de exoneración, no se consideró necesario colocarlos específicamente en las listas de productos libres de recargos o con recargos inferiores al 150 por ciento.

Cuadro 3
INCIDENCIAS TEÓRICA Y EFECTIVA DE LOS
DERECHOS ADUANEROS EN VARIOS PAÍSES
LATINOAMERICANOS
(Porcentajes)

País	Prome- dio pon- derado de inci- dencia teórica del gra- vamen ^a	Prome- dio aproxi- mado de inciden- cia efec- tiva ^b	Propor- ción en- tre las inciden- cias efec- tiva y teórica	
Argentina	Derechos aduaneros	4.6	2.8	61
	Recargos cambiarios	47.3	16.6	35
Bolivia	13.0
Brasil	25.9	12-12.5	46-48	
Colombia	28.7 ^c	13.7	48	
Chile	38.2 ^d	15.0 ^d	39	
Ecuador	29.7	26.8	90	
México	13.8	10.0	72	
Paraguay	27.8	16-20	56-72	
Perú	21.2	10-11	47-52	
Uruguay	10.0 ^e	
Venezuela	20.0 ^f	11-12	55-60	

^a Véase con más detalle en E/CN.12/554/Add. 1 a 11.
^b Recaudación aduanera efectiva en el año o años más recientes para los cuales se ha dispuesto de datos, como porcentaje del valor total de la importación en esos años.
^c Derechos vigentes en septiembre de 1959, después de un aumento apreciable de los mismos en mayo de ese año.
^d Incluido el impuesto *ad valorem* sobre el valor nacionalizado.
^e Incluidos los recargos cambiarios vigentes el 15 de julio de 1960.
^f Incidencia estimada aproximadamente a base de los derechos vigentes antes del 1º de septiembre de 1959; la incidencia calculada sobre los derechos vigentes en febrero de 1960 sube al 28 por ciento sobre el valor cif.

72. En cualquier caso, y aunque se considere razonable no ajustar total o parcialmente los niveles teóricos de incidencia de los gravámenes a las importaciones para tomar en cuenta los efectos de los regímenes de exo-

establezca la industria en cuestión— se conceden franquicias para importar el producto respectivo o —una vez establecida, pero no en condiciones de satisfacer la demanda totalmente— para cubrir el déficit de la demanda.

neración, es sin duda de gran interés comparar tales niveles teóricos con los efectivos resultantes de los gravámenes que realmente se aplican. Esta comparación (véase el cuadro 3) ha habido que limitarla principalmente —salvo en el caso de la Argentina— a los niveles teóricos y efectivos de derechos aduaneros propiamente dichos, por carecerse de datos respecto a la recaudación de los gravámenes de efectos equivalentes. Además, aun con respecto a la recaudación de derechos aduaneros, las estadísticas fiscales disponibles ni son lo bastante precisas en la identificación de los conceptos que se incluyen bajo “recaudación aduanera” ni esta recaudación corresponde necesariamente a los derechos aduaneros que se tuvieron presentes en este trabajo. Aun así, tal comparación da una idea bastante aproximada de la magnitud de las exoneraciones y de la relación entre niveles teóricos y efectivos de incidencia de los gravámenes a las importaciones en los países estudiados.

73. La diferencia entre los promedios de incidencia teórica del cuadro 3 y los de la última línea del cuadro 1 se debe a que éstos incluyen los gravámenes de efectos equivalentes a derechos aduaneros. Por lo tanto, esa diferencia mide la incidencia promedio de dichos gravámenes. Es de suponer que los regímenes especiales de exoneración actúan con respecto a ellos de la misma manera que sobre los derechos aduaneros, por lo que su incidencia efectiva debe diferir de la teórica aproximadamente en la misma proporción que en el caso de los derechos aduaneros.

74. Todas las consideraciones, limitaciones y reservas expuestas con respecto a los promedios generales de incidencia de derechos y otros gravámenes a las importaciones son aplicables, aunque en grado variable, a los promedios individuales calculados para cada una de las categorías y grupos que figuran en los cuadros 1 y 2. También esto debe tenerse en cuenta, por lo tanto, en cualquier análisis y comparación de dichos promedios individuales.

75. La principal observación general que se desprende del análisis y comparación de los promedios individuales —que en particular se refiere a los promedios ponderados del cuadro 1, pero corroboran los promedios aritméticos simples del cuadro 2— es que en la mayoría de los casos los promedios para las distintas categorías y grupos guardan entre sí, dentro de cada país, una relación que corresponde *grosso modo* a lo que puede considerarse como la estructura racional de la tarifa arancelaria y de los otros gravámenes a la importación, es decir, que los promedios de incidencia de tales gravámenes son menores para los bienes primarios que para los manufacturados, etc. Sin embargo, tal conclusión está sujeta a serias limitaciones y reservas si se consideran las excepciones que se presentan y la magnitud, demasiado elevada en numerosos países, de los promedios para algunos grupos de bienes —productos alimenticios sin elaborar, materias primas y bienes de capital—

respecto de los cuales cabría esperar un tratamiento mucho más favorable.

76. Es verdad que esta situación cabe atribuirla de manera preponderante a que en la estructura de los gravámenes a la importación de los países considerados influye seriamente, como ya se vio, la utilización de restricciones cambiarias y cuantitativas, así como de regímenes especiales de exoneración. También es evidente que en la mayoría de los países esa estructura adolece de serios defectos y que en ciertos aspectos ha tenido y tiene efectos desfavorables sobre el desarrollo económico de los países en cuestión.

77. Así, si bien en todos los países el promedio de los gravámenes para bienes primarios (categoría I) es sustancialmente menor que para bienes manufacturados de consumo corriente (categoría III), ello no se debe tanto a que sean bajos —que no lo son— los gravámenes de aquéllos, sino a que son sumamente altos los de éstos, sobre todo los que recaen sobre el grupo de productos alimenticios elaborados (incluso bebidas y tabaco).

78. Dentro de la categoría I, sorprende lo elevado de los promedios por lo que se refiere a los gravámenes aplicados en la mayoría de los países a productos alimenticios sin elaborar y a materias primas. Aunque en varios países muchos de esos gravámenes no se aplican o se aplican parcialmente a través del régimen de exoneraciones, de todos modos el hecho denuncia una pronunciada protección a la producción de tales artículos que no parece concordar muy bien con su condición de productores primarios. Además, esa protección a los productos primarios, como es natural, tiende a elevar el nivel de gravámenes que se requiere para proteger adecuadamente los productos intermedios y elaborados.

79. También llama la atención la circunstancia de que —al contrario de lo que podría esperarse en el caso de países en proceso de desarrollo económico que no son aún productores de bienes de capital— el promedio de gravámenes es en general sumamente elevado para esta clase de bienes. En efecto, sólo en cuatro países está por debajo del 20 por ciento y en uno es inferior al 10 por ciento.¹⁶ Una vez más cabe hacer aquí la salvedad de que en muchos casos los gravámenes son teóricos, pues la importación se efectúa a menudo al amparo de la exoneración. Sin embargo, esta exoneración, como se ha señalado en otras oportunidades, no es concedida habitualmente de manera automática, sino que está sujeta a una autorización especial y al cumplimiento de ciertos requisitos.

¹⁶ En el presente trabajo se incluyen en el grupo de bienes de capital las partes, piezas y repuestos para los mismos. En los países donde se fabrican dichas partes, piezas y repuestos, suelen quedar sujetas a gravámenes más o menos considerables, lo que contribuye a elevar el nivel promedio de incidencia de los gravámenes para el grupo en su conjunto.

Cuadro 4

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES POR GRUPOS Y CATEGORÍAS DE PRODUCTOS EN VARIOS PAÍSES LATINOAMERICANOS

País y año o períodos de importación	Argentina (1959)	Bolivia (1957-58)	Brasil (1957-59)	Colombia (1956-58)	Chile ^a (1957-58)	Ecuador (1957-58)	México ^a (1957-58)	Paraguay (1957-58)	Perú (1957-58)	Uruguay (1957)	Venezuela (1959)
<i>Categoría I. Bienes primarios</i>	26.1	8.7	24.4	10.9	20.1	5.6	13.6	14.6	11.6	34.3	6.5
Grupo 1: Productos alimenticios sin elaborar.	3.5	7.3	11.3	3.7	8.9	5.2	7.6	13.2	9.7	19.0	4.4
Grupo 2: Materias primas	7.6	1.2	2.2	7.2	5.7	0.4	4.8	1.3	1.9	9.3	2.1
Grupo 3: Combustibles sin elaborar	14.9	0.3	10.9	—	5.5	—	1.2	0.1	—	6.0	—
<i>Categoría II. Bienes de capital intermedios y de consumo duradero.</i>	70.2	56.4	70.1	70.5	65.4	62.7	80.6	49.8	66.5	54.3	67.6
Grupo 1: Productos intermedios	34.2	14.9	21.2	31.2	16.3	21.4	22.3	11.6	18.2	22.4	21.4
Grupo 2: Combustibles elaborados	7.7	3.2	10.8	4.5	5.5	6.8	5.2	11.1	4.5	2.1	0.9
Grupo 3: Bienes de capital	27.2	33.1	36.8	33.3	41.8	28.9	51.9	18.8	34.6	26.2	34.9
Grupo 4: Bienes de consumo duradero	1.0	5.3	1.4	1.6	1.8	5.6	1.2	8.4	9.2	3.6	10.5
<i>Categoría III. Bienes manufacturados de consumo corriente</i>	3.7	34.8	5.4	18.6	14.5	31.7	5.8	35.6	21.9	11.4	25.9
Grupo 1: Productos alimenticios y tabacos elaborados.	0.1	19.2	1.4	1.6	8.6	4.2	0.7	9.8	6.5	3.0	7.7
Grupo 2: Productos químicos y farmacéuticos.	0.5	3.6	0.8	3.7	1.0	7.5	2.5	5.3	2.9	0.6	3.1
Grupo 3: Otros productos de consumo corriente	3.1	12.0	3.3	13.3	4.9	20.0	2.6	20.5	12.5	7.8	15.1
<i>Totales</i>	<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>	<u>100.0</u>
Porcentaje de la muestra sobre total de importación.	93.9	91.9	92.9	94.3	93.2	87.5	83.8	86.2	85.1	87.3	86.6

FUENTES: E/CN.12/S54/Add. 1 a 11.

^a No incluida la importación por zonas o perímetros libres.

80. Por lo demás, aunque en ocho de los once países estudiados el promedio de los gravámenes sobre materias primas es menor que el de los productos intermedios, en algunos es reducida esa diferencia. En los tres restantes —Bolivia, el Perú y Venezuela— la relación es inversa de la que correspondería a una estructura racional. En cambio, entre los promedios de gravámenes para materias primas y productos intermedios, por una parte, y para bienes de consumo duradero y de consumo corriente —excepto los productos de las industrias química y farmacéutica, que tienen a menudo, en su conjunto, un tratamiento preferencial—, por la otra, hay una relación que se ajusta de manera más consistente y pronunciada a la lógica. Hay una sola excepción: Venezuela, donde el promedio para materias primas es superior que para otros productos de consumo corriente. Sin embargo, con respecto a las primeras opera de manera preponderante en dicho país el régimen de exoneraciones.¹⁷

3. Distribución de las importaciones por categorías y grupos de productos

81. Como se ha podido apreciar, resulta muy difícil formular juicios y llegar a interpretaciones adecuadas de los niveles promedios de incidencia de los gravámenes a las importaciones para distintos grupos y categorías de productos. A ello se debe que las comparaciones entre esos promedios deban ser constantemente condicionadas a diversos elementos accesorios de juicio y que el cuadro resultante sea bastante confuso. La solución ideal sería llegar a un cuadro en que se cuantificara o midiera para cada grupo y categoría de productos, el nivel promedio del efecto conjunto sobre las importaciones de las diversas restricciones aplicadas —derechos aduaneros, otros gravámenes, restricciones cambiarías y cuantitativas, etc.—, y de los regímenes de exoneración.

82. Aunque esta solución ideal no es viable, es posible formarse una idea bastante aproximada del efecto conjunto de los diversos elementos que entran en la política de importación de un país a través de la composición o estructura de las importaciones del mismo, tal como se señala en el cuadro 4 para los países considerados en este estudio. Es cierto que esa composición no es sólo el producto de las diversas medidas que forman la política de importación pero ésta influye en aquélla de manera predominante y en algunos casos la determina directamente. Por otra parte, la composición de las importaciones también depende en buena medida de la estructura de la producción del país y de su grado de desarrollo económico, factores estrechamente vinculados a su vez a la política de importaciones, me-

¹⁷ La presencia de serios defectos en la estructura de los gravámenes a las importaciones está confirmada, en el caso de la Argentina, el Brasil y Chile, por el análisis de esos gravámenes, así como por los promedios de incidencia allí calculados para las categorías y grupos a que nos estamos refiriendo y para las secciones y capítulos de la Nomenclatura de Bruselas, tomando en cuenta todas las posiciones de las tarifas respectivas.

dante una acción causal recíproca que actúa en ambos sentidos.

83. Debe reconocerse que es corto el período cubierto por los datos del cuadro 4 —un año para la Argentina, el Uruguay y Venezuela; el promedio anual de un trienio para el Brasil y Colombia y el de un bienio para los demás— y que puede no ser bastante representativo. Sin embargo, muestra para los diversos países una composición de importaciones que se conforma estrechamente a lo que cabía anticipar conociendo la estructura de su producción, la situación que atraviesa la actividad económica en cada uno de ellos y los criterios y consideraciones que han guiado su política de importación.

84. Entre esas consideraciones, una de las más importantes ha sido y continúa siendo en la mayoría de los países la relativa a las dificultades en el balance de pagos. Gran parte de las restricciones impuestas a las importaciones se deben a estas dificultades. Las restricciones se aplican por ello selectivamente, de tal manera que se limiten en lo posible las importaciones de productos considerados no esenciales y en cambio se permitan las de productos esenciales para el consumo o la producción (productos alimenticios, materias primas, productos intermedios, combustibles, bienes de capital). De ahí, por ejemplo, la alta proporción que en las importaciones uruguayas del año 1957 representan los productos alimenticios sin elaborar.

85. De los porcentajes del cuadro 4, los que más ilustran en general la estructura de la producción y el grado de desarrollo económico de cada uno de los países, así como el efecto de las restricciones a las importaciones fundadas en razones proteccionistas o del balance de pagos, son sin duda los correspondientes a bienes de consumo duradero (Grupo II-4), otros productos de consumo corriente (Grupo III-3) y, en grado menor, productos alimenticios elaborados (Grupo III-1). La participación de esos grupos en el total de las importaciones es decididamente baja en los países más industrializados y alta en los países de menor desarrollo relativo.

86. También es muy significativo el porcentaje relativo a las importaciones de bienes de capital (Grupo II-3). En todos los países —salvo la Argentina y el Paraguay— este grupo de productos es el más importante en las importaciones efectuadas en el período a que para cada país se refieren los datos del cuadro 4. En el caso de la Argentina la excepción coincide con la situación de la economía de ese país en 1959. En todos los países, según se señaló en otras oportunidades, se da un tratamiento preferencial a esa importación, ya sea mediante gravámenes bajos o, más comúnmente, mediante la exoneración de gravámenes que de otra manera tendrían un efecto muy restrictivo.

87. Cabe señalar, por último, que en el caso de los productos alimenticios sin elaborar (Grupo I-1) y de

los combustibles (Grupos I-3 y II-2), la magnitud relativa de su importación —aunque determinada sobre todo por factores de tipo estructural e institucional—, en los países en que esa magnitud es elevada coincide con niveles de gravámenes relativamente bajos para tales productos, como pudo apreciarse en el cuadro 1. Sólo uno de los países estudiados —Colombia— aplica a sus importaciones de productos alimenticios sin ela-

borar gravámenes elevados en relación con los que aplica a casi todos los demás grupos de productos, como parte de una política de protección y estímulo a su producción nacional. Consecuencia de ello es que tal importación de productos alimenticios sin elaborar tenga allí menor importancia relativa que en todos los demás países considerados, con excepción de la Argentina.

III. CONCLUSIONES

88. A lo largo de este estudio en diversas oportunidades ha habido que deducir conclusiones y hacer algunos comentarios respecto a las características de la estructura general de las medidas a través de las cuales se expresa la política de importaciones de los países incluidos en este estudio, en cuanto a los niveles de los derechos y otros gravámenes, etc. En los párrafos que siguen se procura presentar en forma más sistemática tales conclusiones y comentarios, que no sólo se basan en los elementos de juicio expuestos, sino en muchos otros recogidos en el proceso de elaboración de todo este documento.

89. Lo primero que debe observarse es la pronunciada complejidad de los regímenes de importación en casi todos los países considerados. En la mayoría de ellos existe una verdadera profusión de gravámenes y/o controles de otro tipo a las importaciones, complementados además por el uso considerable de diversas medidas administrativas, en particular la exoneración de gravámenes.

90. Como consecuencia de ello, puede afirmarse que sólo en dos de los once países estudiados —Bolivia y el Perú—, el arancel aduanero es el instrumento preponderante de la política comercial y el principal determinante de la composición de las importaciones. En todos los demás cumplen esa función en parte importante y hasta principal los gravámenes extraarancelarios y las restricciones y medidas de otra índole. En algunos países la función del arancel aduanero y su influencia en la composición de las importaciones es francamente secundaria, llegando a caracterizarse dicho instrumento en tales casos por ser sumamente anticuado e inadecuado.

91. Se observa, sin embargo, una marcada tendencia a eliminar controles cambiarios y otros directos, así como a restituir al arancel aduanero su papel tradicional como principal instrumento de la política de importaciones. No se hace ello de manera inmediata, sino pasando por una etapa intermedia en que aquellos controles son sustituidos por gravámenes extraarancelarios y depósitos previos. Este procedimiento de transición se debe sobre todo a que la elaboración de un nuevo arancel aduanero es tarea que lleva mucho tiempo y esfuerzo, pero también a que parece persistir la preferencia por restricciones —tales como los gravámenes

extraarancelarios y depósitos previos— susceptibles de ser establecidos, modificados y aplicados por decisión administrativa y de escapar a las limitaciones que imponen los compromisos contraídos respecto de derechos aduaneros en convenios comerciales.

92. Otra característica de los regímenes de importación estudiados es su marcada inestabilidad no sólo en cuanto a su estructura general, sino también y más pronunciadamente con respecto al tratamiento que se acuerda a la importación de los productos considerados uno a uno. En efecto, en la mayoría de los países se modifican con frecuencia las listas de recargos, impuestos adicionales, depósitos y permisos previos, etc., y en algunos países incluso los derechos aduaneros. Esto parece deberse en medida apreciable a que, precisamente por la facilidad con que estas restricciones pueden modificarse a través de decisiones administrativas, los diversos sectores interesados presionan constantemente para obtener un tratamiento más favorable. También es atribuible al deseo de ajustar el tratamiento de los diversos productos a las circunstancias cambiantes de la economía. Sea como sea, el uso extremo de la flexibilidad inherente al régimen librado al arbitrio administrativo crea una situación de incertidumbre que tiene efectos contraproducentes en la actividad económica.

93. Todo esto y sobre todo la forma en que la mayoría de los países han venido estructurando y aplicando los diversos instrumentos de la política comercial, parece haber sido la causa principal de que no exista en esos países una política de importaciones racional y bien programada, es decir, una política que sea el resultado de una concepción integrada y armónica de las necesidades del desarrollo económico.

94. Se observa, en efecto, que casi todos los países de que aquí se trata carecen de una política proteccionista adecuadamente concebida, programada y estructurada. Por el contrario, la protección se concede habitualmente en forma indiscriminada y extrema, que no guarda bastante relación con la utilización más racional y eficiente de los recursos ni con la programación del desarrollo económico.

95. Es así habitual en los países considerados que la importación de productos competitivos con los de la

industria nacional esté prohibida o sujeta a un régimen de permiso previo cuya aplicación resulta en una virtual prohibición. En efecto, una de las condiciones necesarias para que pueda autorizarse la importación suele ser que el producto no sea sustituible por otro de producción nacional. En los países que han abando-

nado estos controles directos se les reemplaza por un sistema de derechos, otros gravámenes, depósitos previos, etc., que resultan prohibitivos. En otras palabras, la política seguida consiste de ordinario en impedir cualquier competencia efectiva o potencial por parte del producto extranjero.

Anexo

CLASIFICACIÓN DE PRODUCTOS, SIGUIENDO LAS PARTIDAS DE LA CUCI, EN LAS CATEGORÍAS Y GRUPOS CONTEMPLADOS EN ESTE ESTUDIO

En los párrafos 4 y 5 de la nota general que constituye el núcleo de este documento se advirtió que los productos incluidos en la muestra de la importación de cada país han sido clasificados en varias categorías y grupos a fin de calcular con respecto a cada uno de ellos los promedios parciales de incidencia de tales gravámenes. Esas categorías y grupos son los siguientes:

Categoría I: Bienes primarios

Grupo 1: Productos alimenticios sin elaborar (incluso tabaco)

Grupo 2: Materias primas

Grupo 3: Combustibles sin elaborar

Categoría II: Bienes de capital, intermedios y de consumo duradero

Grupo 1: Productos intermedios

Grupo 2: Combustibles elaborados

Grupo 3: Bienes de capital

Grupo 4: Bienes de consumo duradero

Categoría III: Bienes manufacturados de consumo corriente

Grupo 1: Productos alimenticios elaborados (incluso bebidas y tabaco)

Grupo 2: Productos terminados de las industrias química y farmacéutica

Grupo 3: Otros bienes de consumo corriente

También se señaló que las categorías citadas corresponden a las contempladas en las recomendaciones que el Grupo de Tra-

bajo del Mercado Regional Latinoamericano formuló acerca de la estructura y normas del mercado común latinoamericano, y que la clasificación de los productos en esas tres categorías se decidió de acuerdo con el contenido que dicho Grupo les asignó. Así, pues, no sólo se han tenido en cuenta las características de cada producto —grado de elaboración, destino, etc.—, sino también las que, en el conjunto de América Latina, tienen las industrias a que esos productos corresponden. En especial se ha tenido en cuenta si se trata de industrias relativamente incipientes, dinámicas y con amplias posibilidades de crecimiento, o de industrias más o menos establecidas o tradicionales, cuyas perspectivas de crecimiento son —salvo en algunos países— mucho más limitadas, y cuya importación está sujeta en general a derechos y otras restricciones fuertemente proteccionistas.

La clasificación de los productos en las categorías y grupos citados se realizó a base de las partidas de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) de las Naciones Unidas (en la forma que tuvo ésta hasta su modificación y sustitución en 1960 por la CUCI-NAB III o CUCI Revisada). En consecuencia, para ubicar en los anexos por países un producto dado, es necesario guiarse por el número de partida que corresponde al mismo en la CUCI, y ver en las listas que se dan a continuación en qué categorías y grupo está clasificada tal partida.

Las listas que siguen constan de dos partes. En la primera se indican, para cada categoría y grupo, las partidas de la CUCI clasificadas en ellos. En la segunda se señalan siguiendo el orden de las partidas de la CUCI, la categoría y el grupo a que corresponde cada una de ellas.

Primera Parte

PARTIDAS DE LA CUCI QUE CORRESPONDEN A CADA CATEGORÍA Y GRUPO

CATEGORÍA I. BIENES PRIMARIOS

<i>Partida de la CUCI</i>	<i>Producto</i>	<i>Partida de la CUCI</i>	<i>Producto</i>
	Animales vivos destinados principalmente a la alimentación		Carnes: secas, saladas, ahumadas o cocinadas (no envasadas)
001-01	Ganado vacuno, incluso búfalos	012-01	Tocino, jamón y carne salada de cerdo
001-02	Ganado ovino, caprino	012-02	Carne de res y ternera, ahumada, seca o salada
001-03	Ganado porcino	012-03	Carnes ahumadas, secas o saladas, no incluidas en las partidas 012-01 y 012-02
001-04	Aves de corral		
001-09	Animales vivos, n.e.p. ¹ principalmente a la alimentación		
	Carnes: frescas, refrigeradas o congeladas		Leche y crema: frescas
011-01	Carne de ganado vacuno (res o ternera)	021-01	Leche y crema frescas (incluso sueros de manteca de vaca) o de queso, leche descremada, leche agria y crema agria)
011-02	Carne de ganado ovino (carnero o cordero)		
011-03	Carne de ganado porcino (puerco)		Huevos y miel natural
011-04	Aves de corral, matadas o limpiadas	025-01	Huevos con cascarón
011-09	Carne fresca, refrigerada o congelada no incluida en las partidas 011-01 a 011-04 (incluso los desperdicios comestibles, carne de caballo y de animales de caza)	025-02	Huevos sin cascarón, líquidos, congelados o desecados
		026-01	Miel natural

¹ n.e.p.: No especificada en otra parte

<i>Partida de la CUCI</i>	<i>Producto</i>	<i>Partida de la CUCI</i>	<i>Producto</i>
Pescado: fresco o conservado simplemente		211-02	Pieles de becerro y reses pequeñas, sin curtir
031-01	Pescado: fresco, refrigerado o congelado	211-03	Pieles de ovejas y de corderos (excepto astrakán, caracul, cordero de Persia y cola ancha) sin curtir
031-02	Pescado salado, seco o ahumado, pero sin otra preparación	211-04	Pieles de cabra y cabritilla, sin curtir
031-03	Crustáceos y moluscos: frescos, refrigerados, congelados, salados, desecados o cocidos simplemente, sin otra preparación	211-05	Recortes y residuos de cueros; cuero usado
Cereales sin moler		211-09	Cuero y pieles, sin curtir, n.e.p.
041-01	Trigo sin moler	212-01	Pieles finas, sin curtir (incluso astrakán, caracul y similares)
042-01	Arroz con cáscara	Semillas, nueces y almendras oleaginosas	
042-02	Arroz sin cáscara, incluso arroz pulido y quebrado	221-01	Cacahuets (maní) en bruto, con o sin cáscara
043-01	Cebada sin moler	221-02	Copra
044-01	Maíz sin moler	221-03	Almendras de palma
045-01	Centeno sin moler	221-04	Soya
045-02	Avena sin moler	221-05	Linaza
045-09	Cereales sin moler, n.e.p.	221-06	Semillas de algodón
Frutas y nueces frescas o secas (sin incluir las nueces oleaginosas)		221-07	Semillas de ricino
051-01	Naranjas y mandarinas	221-09	Semillas, nueces y almendras oleaginosas, n.e.p.
051-02	Frutas cítricas, excepto naranjas y mandarinas	Caucho en bruto	
051-03	Plátanos frescos de varias clases	231-01	Caucho y gomas similares, naturales
051-04	Manzanas	Leña y carbón vegetal	
051-05	Uvas	241-01	Leña (incluso aserrín)
051-06	Otras frutas frescas, n.e.p. (v. g. melones, piñas, higos, bayas)	241-02	Carbón vegetal
051-07	Nueces comestibles (incluso los cocos frescos), excepto las nueces utilizadas principalmente para la extracción de aceite	Maderas en trozos o simplemente escuadrada	
052-01	Frutas secas, incluso las deshidratadas artificialmente	242-01	Madera para pulpa
Legumbres, frescas y secas, raíces y tubérculos, excepto los deshidratados artificialmente		242-02	Troncos de madera para aserrar y troncos para hacer chapas — coníferas
054-01	Papas, sin incluir batatas	242-03	Troncos de madera para aserrar y troncos para hacer chapas — no coníferas
054-02	Frijoles, guisantes, lentejas y otras legumbres (leguminosas), secos, incluso los quebrados	242-04	Puntales para minas (maderos para entibos)
054-03	Productos vegetales crudos, utilizados principalmente como materia prima para la alimentación humana (v. g., yuca, remolacha y caña de azúcar)	242-09	Palos, pilotes, postes y otras maderas en trozos, excepto puntales para minas
054-09	Legumbres destinadas principalmente a la alimentación n.e.p. (incluso legumbres congeladas o conservadas en soluciones temporales)	Madera desbastada o simplemente trabajada	
Azúcar sin refinar		243-01	Durmientes de vías férreas (traviesas), aserrados o no
061-01	Azúcar de remolacha y caña, sin refinar	243-02	Tablas aserradas, cepilladas, machihembradas, etc. — coníferas
Café, cacao, té y mate		243-03	Tablas aserradas, cepilladas, machihembradas, etc. — no coníferas
071-01	Café sin tostar	Corcho en bruto y desperdicios	
072-01	Cacao en grano	244-01	Corcho en bruto y desperdicios (incluso corcho natural en bloques y planchas)
074-01	Té	Fibras textiles en bruto	
074-02	Mate	261-01	Capullos de gusano de seda
Materias sin elaborar destinadas a la alimentación de animales (excepto cereales sin moler)		261-02	Capullos no devanables y desperdicios de capullos, seda basta, desperdicios de hilo de seda y residuos del devanado del capullo de seda
081-01	Heno y forraje, verde y seco (incluso algarrobas)	261-03	Seda en bruto (no torcida) en madejas y ovillos
121-01	Tabaco en bruto (incluso desperdicios de tabaco y tallos de tabaco)	262-01	Lana de oveja y cordero, sucia o lavada superficialmente
2. Materiales crudos (materias primas) no comestibles, excepto combustibles		262-02	Lana de oveja y cordero, limpiada, esté o no blanqueada o teñida
Cueros y pieles, sin curtir		262-03	Pelos finos de animales, adecuados para hilados que no sean lanas
211-01	Cueros de ganado vacuno, de caballos, mulas y asnos, sin curtir	262-04	Pelos finos de animales, no adecuados para hilados (castor, liebre, conejo)
		262-05	Crines y otros pelos ordinarios
		263-01	Algodón en rama, excepto borra

<i>Partida de la CUCI</i>	<i>Producto</i>	<i>Partida de la CUCI</i>	<i>Producto</i>
263-02	Borra en algodón	283-05	Mineral de zinc y sus concentrados
264-01	Yute, incluso pedazos y desechos de yute	283-06	Mineral de estaño y sus concentrados
265-01	Lino y estopa y desechos de lino	283-07	Mineral de manganeso y sus concentrados
265-02	Cáñamo y estopa y desechos de cáñamo	283-08	Mineral de cromo y sus concentrados
265-03	Ramio y estopa y desechos de cáñamo	283-11	Mineral de tungsteno y sus concentrados
265-04	Sisal y otras fibras de la familia de los agaves	283-19	Mineral de metales comunes y sus concentrados, n.e.p.
265-05	Fibra de manila (abacá) y estopa y desechos de fibras de manila	284-01	Chatarra de metales no ferrosos
265-09	Fibras textiles vegetales, n.e.p. y desechos de dichas fibras		Minerales de plata y platino
	Abonos naturales en bruto	285-01	Minerales y concentrados de minerales de plata
271-01	Abonos naturales de origen animal o vegetal, no tratados químicamente	285-02	Minerales y concentrados de minerales de platino y metales del grupo del platino
271-02	Nitrato de sodio natural		Productos animales en bruto, no comestibles, n.e.p.
271-03	Fosfatos naturales, molidos o sin moler	291-01	Huesos, marfil, cuernos, pezuñas, uñas y productos similares
271-04	Sales de potasa en bruto	291-09	Materiales de origen animal, n.e.p. (v. g. intestinos, estómagos, cerdas, pelos, pieles de aves, plumas, esponjas, huevos de pescado no destinados a la alimentación, animales muertos, retales de cuero, desperdicios y residuos similares de pieles crudas)
	Minerales no metálicos en bruto, excepto carbón, petróleo, abonos y piedras preciosas		Productos vegetales en bruto, no comestibles, n.e.p.
272-01	Asfalto natural	292-01	Plantas y partes de plantas para tintorería y curtiduría, molidas o sin moler
272-02	Arena	292-02	Gomas, resinas, bálsamos y lacas naturales
272-03	Cascajo y piedra triturada (incluso macadam alquitranado)	292-03	Materias, vegetales para trenzar (v. g. para canastos y esteras), incluso el bambú
272-04	Arcilla (incluso tierras refractarias y de tierra de dinas)	292-04	Plantas, semillas, flores y partes de plantas n.e.p. principalmente para su utilización en medicina o perfumería
272-05	Sal (incluso la sal destinada para la venta al por menor)	292-05	Semillas para sembrar
272-06	Azufre (incluso el refinado no químicamente puro)	292-06	Bulbos, tubérculos y rizomas de plantas productoras de flores o follaje; estacas, esquejes, árboles vivos y otras plantas
272-07	Abrasivos naturales, incluso los diamantes industriales	292-07	Flores cortadas y follaje
272-08	Piedra para construcción y para monumentos (dimensión), no labrada	292-09	Savias, jugos y extractos vegetales, n.e.p. (excepto los extractos para teñir y curtir) y materiales vegetales n.e.p.
272-11	Piedra para usos industriales, excepto para dimensión (yeso y piedra caliza)		
272-12	Asbestos en bruto, lavados o triturados		
272-13	Mica — sin cortar o sin manufacturar, en láminas o en bloques, en películas y en fragmentos; desechos de mica, sin moler o molidos		
272-14	Feldespatos, espatofluor, criolita y chiolite		
272-15	Magnesita		
272-16	Grafito natural		
272-19	Minerales en bruto, incluso hierro, n.e.p.		
	Minerales de metales comunes y sus concentrados y chatarra		
281-01	Mineral de hierro y sus concentrados	311-01	Carbón (antracita, bituminoso, subbituminoso y de lignito)
282-01	Chatarra de hierro y acero	312-01	Petróleo crudo y petróleo parcialmente refinado para refinación ulterior (incluso gasolina natural)
283-01	Minerales de cobre y sus concentrados	314-01	Gas natural
283-02	Mineral de níquel y sus concentrados	314-02	Gas artificial
283-03	Bauxita (mineral de aluminio) y sus concentrados		
283-04	Mineral de plomo y sus concentrados		

CATEGORÍA II. BIENES DE CAPITAL. PRODUCTOS INTERMEDIOS Y BIENES DE CONSUMO DURADERO

1. *Productos intermedios*

Malta	
048-02	Malta
	Azúcares, melazas, jarabes
061-03	Melazas no comestibles
061-04	Jarabes y melazas comestibles
061-09	Otros azúcares y jarabes n.e.p. (v. g. lactosa, maltosa, glucosa, azúcar y jarabe de arce, azúcares invertidos y levulosa, miel artificial y caramelo)

Cacao semielaborado

072-02	Cacao en polvo
072-03	Mantecas y pastas de cacao

Alimentos elaborados para animales

081-02	Afrechos, salvados, harinas gruesas y otros productos secundarios procedentes de la preparación de cereales y productos de cereales
081-03	Tortas y harinas de semillas oleaginosas y otros residuos de aceite vegetal

<i>Partida de la CUCI</i>	<i>Producto</i>	<i>Partida de la CUCI</i>	<i>Producto</i>
081-04	Harina de carne (incluso el residuo de las grasas) y harina de pescado	511-04	Carbonato de sodio (carbonato sódico anhídrido)
081-09	Desperdicios alimenticios y alimentos preparados para animales, n.e.p.	511-09	Compuestos y elementos químicos inorgánicos, n.e.p.
Caucho sintético y regenerado		Productos químicos orgánicos	
231-02	Caucho sintético y sustitutos de caucho	512-01	Ácidos y anhídridos orgánicos alifáticos y otros ácidos y anhídridos orgánicos (v. g. ácido acético)
231-03	Caucho regenerado	512-02	Alcohol (alcohol etílico)
231-04	Desperdicios y desechos de caucho (incluso los artículos usados de tejidos encauchados)	512-03	Glicerina
Pulpa y desperdicios de papel		512-04	Alcoholes, n.e.p.
251-01	Desperdicios de papel y papel usado	512-05	Esencias de trementina
251-02	Pulpa mecánica de madera	512-09	Compuestos orgánicos n.e.p. (incluso alcoholes y ácidos de función compleja)
251-03	Pulpa química de madera, sulfito	Alquitrán mineral y productos químicos crudos extraídos del carbón, petróleo y gas natural	
251-04	Pulpa química de madera, excepto sulfito	521-01	Alquitrán mineral
251-05	Pulpa química de paja, de fibras y de trapos	521-02	Aceites de alquitrán y otros productos químicos crudos extraídos del carbón, petróleo y gas natural
Fibras textiles semielaboradas		Tinturas de alquitrán de hulla e índigo (añil) natural	
262-06	Lana regenerada	531-01	Tinturas de alquitrán de hulla índigo (añil) natural) incluso tinturas artificiales para colorear)
262-07	Lana o pelos finos, cardados o peinados, incluso vedijas (tops)	Extractos para teñir y curtir, y materiales curtientes sintéticos	
262-08	Desperdicios de lana y de otros pelos de animales	532-01	Extractos para teñir (de origen vegetal y animal)
263-03	Algodón deshilachado, residuos o desechos de algodón, algodón regenerado sin manufactura ulterior	532-02	Extractos curtientes, excepto materiales curtientes sintéticos
263-04	Algodón cardado o peinado	532-03	Materiales curtientes sintéticos
267-01	Desperdicios de tejidos de fibras textiles, incluso trapos	Productos medicinales y farmacéuticos no preparados como medicamentos (no clasificados o acondicionados para su venta al por menor)	
Aceites y mantecas animales		541-01	Vitaminas y preparados vitamínicos
411-01	Aceites de pescado y animales marinos	541-02	Productos bacteriológicos, sueros, vacunas
411-02	Aceites, mantecas y grasas de origen animal, excepto manteca de cerdo — Incluye todas las grasas sin derretir (unrendered)	541-03	Penicilina, estreptomina, tirocidina y otros antibióticos
Aceites vegetales crudos o semirefinados		541-04	Alcaloides opiáceos, cocaína, cafeína, quinina, y otros alcaloides, sales y sus derivados
412-01	Aceite de linaza	Aceites esenciales, productos para perfumería y aromatizantes	
412-02-1	Aceite de soya, crudo o semirefinado	551-01	Aceites vegetales esenciales
412-03-1	Aceite de semillas de algodón, crudo o semirefinado	551-02	Materias sintéticas y concentrados para perfumes y productos aromatizantes y para sabor; grasas perfumadas y mezclas de alcohol y aceites esenciales
412-04-1	Aceite de maní, crudo o semirefinado	Abonos manufacturados	
412-05-1	Aceite de oliva, crudo o semirefinado	561-01	Abonos nitrogenados y productos fertilizantes nitrogenados (excepto los naturales) n.e.p.
412-06-1	Aceite de palma, crudo o semirefinado	561-02	Abonos fosfatados y productos fertilizantes fosfatados (excepto los naturales), incluso los superfosfatos y la escoria básica de la desfosforización
412-07-1	Aceite de almendras de palma, crudo o semirefinado	561-03	Abonos potásicos y productos fertilizantes potásicos, excepto sales de potasa en bruto
412-08-1	Aceite de coco (copra) crudo o semirefinado	561-09	Abonos, n.e.p. incluso los abonos mezclados
412-11	Aceite de ricino	Explosivos	
412-12	Aceite de tung	591-01	Pólvora impulsora, explosivos preparados y munición para caza o deporte
412-19-1	Aceites extraídos de semillas, nueces y almendras, n.e.p., crudos o semirefinados	591-02	Mechas, sebares y detonadores
Aceites y grasas elaboradas, y ceras de origen animal y vegetal			
413-01	Aceites oxidados, soplados o cocidos		
413-02	Aceites y grasa hidrogenados		
413-03	Aceites ácidos, ácidos grasos y residuos sólidos procedentes de la elaboración de aceites y mantecas		
413-04	Ceras de origen animal o vegetal		
Productos químicos inorgánicos			
511-01	Ácidos y anhídridos inorgánicos (v. g. ácidos nítricos, sulfúrico y clorhídrico)		
511-02	Sulfato de cobre		
511-03	Hidróxido de sodio (soda cáustica)		

<i>Partida de la CUCI</i>	<i>Producto</i>	<i>Partida de la CUCI</i>	<i>Producto</i>
Materiales y productos químicos diversos		Materiales de barro ordinario o de arcilla ordinaria cocida y materiales refractarios para la construcción	
599-01	Materiales plásticos sintéticos en bloques, láminas, varillas, tubos, polvo y en otras formas primarias	662-01	Ladrillos, tejas, cañerías y otros productos de barro ordinario o de arcilla ordinaria cocida
599-03	Almidones, féculas, dextrinas, gluten y harina de gluten	662-03	Ladrillos refractarios y otros materiales refractarios para la construcción
599-04	Caseína, albúminas, gelatinas, colas y aprestos		
599-09	Materiales y productos químicos, n.e.p.	Manufactura de minerales no metálicos, n.e.p., excepto vidrio	
Manufacturas de cuero para maquinarias		663-01	Ruedas y piedras calibradas para moler, afilar y pulir
612-01	Bandas y correas de cuero para maquinaria y otros artículos de cuero para maquinarias	663-02	Telas y papeles abrasivos y artículos similares
Materiales fabricados de caucho		663-03	Productos manufacturados de asbestos, excepto los materiales de construcción
621-01	Materiales fabricados de caucho (v. g. pastas, planchas, láminas, barras, hilos, tubos de caucho)	663-04	Productos manufacturados a base de mica
		663-05	Productos de carbón y grafito, excepto los crisoles (incluso los carbones para alumbrado, electrodos, escobillas de carbón y sus materiales accesorios, y carbones para baterías)
Chapas y maderas terciadas, planchas, madera artificial o regenerada y otra madera, trabajadas, n.e.p.		663-06	Minerales no metálicos, trabajados o manufacturados, n.e.p. (excepto cerámicas)
631-01	Hojas de chapa	663-07	Productos refractarios, excepto los materiales refractarios para la construcción (v. g. retortas, crisoles, muflas, toberas, enchufes, soportes, tubos, cañerías, láminas y barras)
631-02	Maderas terciadas, incluso maderas cubiertas con hoja de chapa	663-09	Artículos de cerámica, n.e.p.
631-03	Planchas de fibra (no de cartón)		
631-09	Madera artificial o regenerada en láminas, bloques, planchas (excepto planchas de fibra) u otras formas análogas (hechas de viruta o aserrín comprimido con resinas naturales o artificiales o con otras sustancias orgánicas adhesivas) y otras maderas simplemente desbastadas o trabajadas, n.e.p.	Vidrio	
Materiales de corcho aglomerado		664-01	Vidrio en bruto, incluso el vidrio quebrado y pulverizado, y barras y tubos de vidrio
633-01	Materiales de corcho aglomerado	664-02	Vidrio óptico y vidrio para anteojos, no elaborado
Papel y cartón		664-03	Vidrio en láminas (para ventanas), no elaborado
641-01	Papel para periódicos	664-04	Vidrio en láminas (vidrio claro plano afinado y pulido por ambos lados) sin otra elaboración
641-02	Papel de imprenta y papel de escribir en rollos y en hojas que no sean para periódicos	664-05	Vidrio laminado o colado, esmerilado o reforzado con alambre, sin otra elaboración
641-03	Papel corriente para empacar y envolver (de menos de 350 grs. por m ²)	664-06	Ladrillos, tejas y otros materiales de construcción de vidrio fundido o prensado
641-04	Cartón, incluso el cartón acanalado, pero sin incluir el cartón para construcciones (de más de 350 grs. por m ²)	664-07	Vidrio laminado y otras clases de vidrio de seguridad
641-05	Cartón de papel o pulpa para construcciones, no impregnado	664-08	Vidrio en láminas y planchas, estañado, plateado o revestido con platino, sin elaboración ulterior
641-06	Papel y cartón, embetunado o asfaltado, incluso el reforzado y cubierto con grafito como imitación de pizarra	664-09	Vidrio, n.e.p.
641-07	Papel y cartón, cubiertos, impregnados, vulcanizados, etc., que no hayan sido embetunados o asfaltados	Plata y metales del grupo del platino	
641-08	Papel de tapiz, incluso la lincrusta (lona estampada y tratada con aceite de linaza)	671-01	Plata, no trabajada y parcialmente trabajada
641-11	Papel para cigarrillos	671-02	Platino y otros metales del grupo del platino, no trabajados, parcialmente trabajados
641-12	Papel secante, papel filtro y celulosa filtrante	Hierro y acero	
641-19	Papel y cartón, n.e.p.	681-01	Hierro en lingotes y hierro poroso (incluso el polvo de hierro y acero)
Cal, cemento y materiales elaborados para construcciones, excepto materiales de vidrio y arcilla		681-02	Aleaciones ferrosas
661-01	Cal	681-03	Lingotes, techos, planchas barretas, barras para planchas y barras para hojalatería, y formas primarias equivalentes
661-02	Cemento	681-04	Viguetas, ángulos, perfiles, secciones, barras y varillas para reforzar concreto (cemento armado), incluso las varillas redondas y cuadradas para fabricar tubos
661-03	Piedra para construcción y ornamentación (dimensión) labrada	681-05	Universals, planchas y láminas, no revestidas
661-09	Materiales de construcción, de asbestos, cemento y de minerales no metálicos, crudos, n.e.p.	681-06	Flejes y zunchos (incluso los zunchos para tubos y los zunchos de acero para resortes) revestidos o no
		681-07	Planchas y láminas revestidas
		681-08	Rieles de ferrocarril

Partida de la CUCI	Producto
681-11	Accesorios para rieles para la construcción de vías férreas
681-12	Alambres y varillas para fabricar alambre, revestidos o no
681-13	Tubos y accesorios de hierro y acero, soldados o estirados
681-14	Cañerías y accesorios fundidos (de hierro colado) de hierro gris o de hierro maleable
681-15	Piezas de molde y de forja, no elaboradas, n.e.p.

Metales comunes no ferrosos, empleados en la metalurgia

682-01	Cobre y aleaciones de cobre, refinado y sin refinar, sin forjar
682-02	Cobre y aleaciones de cobre, trabajado (barras, varillas, planchas, láminas, alambre, cañerías, tubos, piezas de molde y de forja)
683-01	Níquel y aleaciones de níquel, sin forjar
683-02	Níquel y aleaciones de níquel, trabajado (barras, varillas, planchas, láminas, alambre, cañerías, tubos y piezas de molde y de forja)
684-01	Aluminio y aleaciones de aluminio, sin forjar
684-02	Aluminio y aleaciones de aluminio, trabajado (barras, varillas, planchas, láminas, alambre, cañerías, tubos, y piezas de molde y de forja)
685-01	Plomo y aleaciones de plomo, sin forjar
685-02	Plomo y aleaciones de plomo, trabajado (barras, varillas, planchas, láminas, alambre, cañerías, tubos y piezas de molde y de forja)
686-01	Zinc y aleaciones de zinc, trabajado (barras, varillas, planchas, láminas, alambre, cañerías, tubos y piezas de molde y de forja)
687-01	Estaño y aleaciones de estaño (incluso la soldadura), sin forjar
687-02	Estaño y aleaciones de estaño trabajado (barras, varillas, láminas, alambre, cañerías, tubos y piezas de molde y de forja)
689-01	Metales comunes no ferrosos empleados en la metalurgia y sus aleaciones, n.e.p. sin forjar
689-02	Metales comunes no ferrosos empleados en la metalurgia y sus aleaciones, n.e.p. trabajados (barras, varillas, láminas, alambre, cañerías, tubos y piezas de molde y de forja)

Manufacturas de metales, n.e.p.

699-01	Piezas estructurales acabadas hechas de hierro y acero, incluso las estructuras montadas
699-02	Piezas estructurales acabadas hechas de aluminio y otros metales comunes no ferrosos, incluso las estructuras montadas
699-03	Cables, cuerdas, flejes trenzados, eslingas y artículos similares de alambre de hierro y acero sin aislar
699-04	Cables, cuerdas, flejes trenzados, eslingas y artículos similares de alambre de metales comunes no ferrosos, sin aislar

2. Combustibles elaborados

Coque y briquetas de carbón

311-02	Coque de carbón y de lignito
311-03	Briquetas de carbón, de lignito, de coque y de turba

Productos derivados del petróleo

313-01	Carburantes para motor (gasolina y otros aceites ligeros para usos similares)
--------	---

Partida de la CUCI	Producto
313-02	Petróleo para lámparas y espíritu de petróleo (kerosene y petróleo para alumbrado)
313-03	Gas oil, diesel oil y otros aceites combustibles
313-04	Aceites y grasas lubricantes, incluso las mezclas con lubricantes y vegetales
313-05	Jalcas y ceras minerales (incluso el petrolatum)
313-09	Pez, resina, asfalto de petróleo, coque de petróleo y otros subproductos del carbón, lignito petróleo y esquistos aceitosos (incluso las mezclas con asfaltos), n.e.p., que no sean sustancias químicas

Energía eléctrica

315-01	Energía eléctrica
--------	-------------------

3. Bienes de capital

Maquinaria generadora de fuerza (excepto la eléctrica)

711-01	Calderas generadoras de vapor
711-02	Instalaciones de calderas, incluso los economizadores, recalentadores, condensadores, deshollinadores, recuperadores de gas y equipo conexo
711-03	Máquinas de vapor, incluso las máquinas de vapor con calderas propias (generalmente conocidos como locomóviles) y turbinas de vapor
711-04	Motores para aeronaves, incluso los motores de reacción (propulsión a chorro)
711-05	Motores de combustión interna y motores diesel y semidiesel, excepto motores para aeronaves
711-09	Motores n.e.p. (v. g. motores de viento, motores de aire caliente, ruedas de agua y turbinas de agua y de gas)

Maquinarias y utensilios mecánicos para la agricultura

712-01	Maquinaria y utensilios mecánicos para preparar y cultivar la tierra
712-02	Maquinaria y utensilios mecánicos para segar, trillar y separar
712-03	Máquinas para ordeñar, descremadoras y demás equipo para granjas productoras de leche
712-09	Maquinaria y utensilios mecánicos para la agricultura n.e.p.

Tractores

713-01	Tractores
--------	-----------

Maquinaria de oficina

714-01	Máquinas de escribir
714-02	Máquinas para contabilidad, calculadoras y otras máquinas de oficina (incluso las cajas registradoras y los dictáfonos)

Maquinaria para trabajar metal

715-01	Máquinas herramientas para trabajar metales (v. g. maquinaria para barrenar, taladrar, fresar, cepillar, pulir, etc.)
715-02	Maquinaria para trabajar metales, que no sean máquinas-herramientas (v. g. maquinaria para laminar, forjar, estirar alambre, troquelar, conformar y modelar y equipo de fundición)

Maquinaria para otros usos industriales

716-01	Bombas para líquidos
716-02	Carros industriales (a veces conocidos como trac

<i>Partida de la CUCI</i>	<i>Producto</i>	<i>Partida de la CUCI</i>	<i>Producto</i>
	tores industriales, empleados para el transporte interior en las fábricas, las estaciones de ferrocarril, los muelles, etc.)	731-04	Carros ferroviarios automotores y tranvías automotores, ya sean para pasajeros, carga o mantenimiento
716-03	Maquinaria para transporte, levantamiento, excavación, construcción de carreteras y para la minería (v. g. grúas, cabrias, máquinas para apilar, perforadoras de pozos y apisonadoras)	731-05	Coches ferroviarios y tranvías sin motor propio (incluso todos los coches para el servicio de pasajeros, tales como furgones de equipaje y coches-coche)
716-04	Maquinaria para trabajar la madera	731-06	Carros ferroviarios y tranvías, sin motor propio para carga y mantenimiento
716-05	Herramientas neumáticas, manuales o no	731-07	Piezas para material ferroviario rodante (excepto las piezas de repuesto eléctricas, motores de combustión interna y sus piezas de repuesto) no asignables a clases determinadas
716-06	Maquinaria para fábricas de papel y pulpa, y maquinaria para las industrias papeleras		
716-07	Maquinaria para imprenta y para encuadernación (incluso los tipos, planchas y otros accesorios de imprenta; aparatos para fotograbado y otros aparatos similares, excepto los aparatos fotográficos)		
716-08	Maquinaria y accesorios para la industria textil (incluso las bobinas, carretes y artículos similares)	Vehículos automotores para carreteras, excepto automóviles, "jeeps" y motocicletas	
716-11.1	Máquinas de coser, industriales	732-01.1	Vehículos automotores de carretera para pasajeros, desarmados
716-12.1	Equipo de acondicionamiento de aire y refrigeración (excepto los refrigeradores y aparatos acondicionadores de aire, para uso doméstico)	732-02.1	Motocicletas y otros velocípedos a motor, desarmados
716-13.1	Maquinaria y accesorios (excepto eléctricos) n.e.p. para usos industriales	732-03	Autobuses, camiones y otros vehículos automotores de carretera, completos, n.e.p. (excepto los automóviles y motocicletas)
716-14	Cojinetes de bolas, agujas o rodillos, y sus piezas de repuesto	732-05	Chassis de vehículos de la clase especificada en la partida 732-03 con motores montados
716-15	Piezas y accesorios para máquinas (excepto las eléctricas) no incluidos en la partida 716-13 y no asignables a una determinada clase de maquinaria	732-06	Carrocerías, chassis, bastidores, y otras piezas de repuesto para vehículos automotores de carretera, salvo las piezas de repuesto para motocicletas y "side cars" (excepto las llantas de caucho, motores, chassis con motores y piezas de repuesto eléctricas)
Maquinaria, aparatos y utensilios eléctricos, para usos industriales			
721-01	Generadores, alternadores, motores, convertidores, transformadores y mecanismos para operar interruptores, todos eléctricos	Vehículos de carreteras, que no sean automotores (excepto bicicletas y velocípedos)	
721-04.1	Aparatos de radio para telegrafía, telefonía, televisión y radar (incluso los equipos emisores para la radio-difusión, tubos y válvulas termiónicos o electrónicos, células fotoeléctricas, aparatos y detectores para sonar mediante el eco supersónico o electromagnético), excepto los aparatos receptores de radio y televisión	733-09	Vehículos de carretera incluso los remolques, n.e.p. y piezas de repuesto (excepto las llantas de caucho)
721-05	Aparatos para telegrafía y telefonía (excepto los aparatos de radio)	Aeronaves	
721-06.1	Aparatos electrotérmicos (excepto los utensilios domésticos)	734-01	Aeronaves más pesadas que el aire, completas
721-07	Utensilios eléctricos para vehículos de motor, aeronaves, buques, velocípedos y motores de explosión	734-02	Dirigibles y globos, y sus piezas de repuesto
721-08.1	Aparatos para medir y controlar la energía eléctrica, aparatos eléctricos de señales y de seguridad (excepto timbres)	734-03	Piezas de repuesto para aeronaves más pesadas que el aire (excepto llantas de caucho, motores y piezas de repuesto eléctricas)
721-11	Aparatos eléctricos para servicios médicos y aparatos radiológicos (excepto las herramientas e instrumentos accionados solamente por motores eléctricos)	Barcos y botes	
721-12.1	Herramientas eléctricas portátiles y sus accesorios (excepto los utensilios domésticos)	735-01	Barcos de guerra de todos tamaños, incluso submarinos y embarcaciones de desembarco
721-19.1	Maquinaria, aparatos y accesorios eléctricos (excepto acumuladores) n.e.p. y piezas de repuesto o accesorios no asignables a una determinada clase de maquinaria eléctrica	735-02	Barcos y botes de más de 250 toneladas de registro bruto (excepto barcos de guerra)
		735-09.1	Barcos y botes (excepto embarcaciones deportivas y de placer) n.e.p. (incluso barcos rompehielos)
Material ferroviario rodante y tranvías		Edificios prefabricados	
731-01	Locomotoras para ferrocarriles, a vapor (y ténedres, si se envían por separado)	811-01	Edificios prefabricados, sus paneles armados y partes de todas clases de materiales
731-02	Locomotoras para ferrocarriles, eléctricas	Artículos accesorios sanitarios, accesorios y artefactos para sistemas de cañerías, calefacción y alumbrado	
731-03	Locomotoras para ferrocarriles, a combustión interna y todas las demás excepto las de vapor y eléctricas	812-01	Aparatos de calefacción central (hornos para calefacción central, calderas, radiadores, tubos de conducción y piezas)
		812-02	Fregaderos, lavabos, bidés, baños y otros artículos y accesorios sanitarios y de plomería, de cerámica y de otros materiales, excepto de metal

<i>Partida de la CUCI</i>	<i>Producto</i>	<i>Partida de la CUCI</i>	<i>Producto</i>
812-03	Fregaderos, lavabos, bidés, baños y otros artículos y accesorios sanitarios y plomería de metal (esmaltados o no)	721-12.2	Utensilios eléctricos para uso doméstico, n.e.p. (máquinas eléctricas de afeitar, lavadoras, secadoras, batidoras, aspiradoras, enceradoras, licuadoras, etc., eléctricas)
812-04.1	Lámparas y otros artículos y artefactos para alumbrado público y para alumbrado de construcciones (postes o columnas del alumbrado, completos, lámparas para la calle, arañas, lámparas y faroles colgantes o de pared, etc.)		Automóviles, "jeeps" y motocicletas
Muebles de metal para uso de oficinas		732-01.2	Vehículos automotores de carreteras para pasajeros, completos, que no sean autobuses o motocicletas, que vengan armados
821-02.1	Muebles de metal y sus accesorios (incluso los gabinetes de metal para oficina)	732-02.2	Motocicletas completas (incluso todos los tipos de velocípedos a motor) y "side cars", completos que vengan armados
Instrumentos y aparatos científicos, médicos, ópticos, de medición y de control		732-04	Chassis para vehículos de la clase especificada en la partida 732-01 con motores montados
861-01.1	Instrumentos y aparatos ópticos y piezas de repuesto (incluso los microscopios electrónicos), excepto los fotográficos y cinematográficos y los prismáticos, binóculos, gafas, anteojos y armazones y cristales para éstos	732-07	Piezas de repuesto para motocicletas y "side cars" (excepto llantas de caucho, motores y piezas de repuesto eléctricas)
861-02.1	Aparatos fotográficos y cinematográficos para uso industrial y sus accesorios	Bicicletas y otros velocípedos sin motor	
861-03	Instrumentos y aparatos quirúrgicos, médicos y dentales, excepto los eléctricos (incluso los simplemente movidos por motor eléctrico)	733-01	Bicicletas y otros velocípedos sin motor
861-09	Instrumentos de medición, de control y científicos n.e.p.	733-02	Piezas de repuesto para bicicletas y otros velocípedos sin motor (excepto llantas y piezas de repuesto eléctricas)
Películas cinematográficas		Embarcaciones	
862-02	Películas cinematográficas, no impresionadas	735-09.2	Embarcaciones deportivas y de placer
863-01	Películas cinematográficas impresionadas, estén o no reveladas	Muebles y sus accesorios	
Relojes para uso industrial		821-01	Muebles de madera y sus accesorios
864-01.1	Cronómetros marinos y relojes de tablero de instrumentos	821-02.2	Muebles de metal y sus accesorios, excepto para uso de oficina
864-02.1	Relojes controladores o registradores	821-03	Muebles y accesorios (incluso los colchones ordinarios y de muelles —sommiers— de todas clases de materiales), n.e.p.
Animales vivos, no destinados a la alimentación		Instrumentos y artículos ópticos	
921-01	Caballos, asnos y mulas	861-01.2	Prismáticos, binóculos, gafas, anteojos, y los armazones y lentes o cristales graduados para éstos
921-09	Animales vivos (no destinados a la alimentación) n.e.p.	861-02.2	Aparatos fotográficos y cinematográficos y sus accesorios (cámaras, proyectores, amplificadores, trípodes, fotómetros, filtros, etc.), excepto para uso industrial
<i>4. Bienes de consumo duradero</i>		Relojes	
Máquinas y aparatos para uso doméstico, no eléctricos		864-01.2	Relojes, máquinas y cajas de relojes y otras piezas de los mismos (excepto los cronómetros marinos y relojes de tablero de instrumento)
716-11.2	Máquinas de coser, domésticas	864-02.2	Relojes de pared y su maquinaria (excepto los relojes controladores o registradores)
716-12.2	Aparatos acondicionadores de aire, de uso doméstico	Instrumentos musicales y fonógrafos	
716-13.2	Aparatos mecánicos para uso doméstico, n.e.p. (molinos de café, picadores de carne, extractores de jugo, etc.)	891-01	Fonógrafos (gramófonos), incluso los tocadiscos
Máquinas, aparatos y utensilios eléctricos, para uso doméstico		891-03	Pianos y mecanismos de pianolas
721-04.2	Aparatos receptores de radio y televisión, radioelectrolas	891-09	Instrumentos musicales, n.e.p.
721-06.2	Aparatos electrotérmicos para uso doméstico (planchas, cocinas, cafeteras, ollas, etc., eléctricas)	Refrigeradores mecánicos para uso doméstico	
721-08.2	Timbres eléctricos, cuadros indicadores para los mismos, etc.	899-08	Refrigeradores mecánicos (eléctricos, a gas o de otros tipos), completos, con motor propio, para uso doméstico

CATEGORÍA III. BIENES MANUFACTURADOS DE CONSUMO CORRIENTE

Partida de la CUCI	Producto	Partida de la CUCI	Producto
1. Productos alimenticios y tabaco elaborados			
Carne envasada y preparados de carne, estén o no envasados			
013-01	Salchichas (embutidos), de todas clases, no envasadas herméticamente	053-03	Mermeladas de frutas, jaleas de frutas, pulpas y pastas de frutas, estén o no herméticamente envasadas
013-02	Carne y preparados de carne envasados herméticamente	053-04	Jugos de frutas no fermentados estén o no congelados (incluso jarabes y extractos de frutas naturales)
013-09	Extractos y preparados de carne, n.e.p. (incluso las tripas para embutidos)	Legumbres en conserva y preparados de legumbres	
Leche y crema: evaporadas, condensadas o desecadas			
022-01	Leche y crema (incluso sueros de mantequilla o de queso y leche descremada) evaporadas o condensadas (en forma líquida o semisólida)	055-01	Legumbres deshidratadas
022-02	Leche y crema (incluso sueros de mantequilla o de queso y leche descremada), deshidratadas (en forma sólida como bloques y polvo)	055-02	Legumbres en conserva o preparadas (excepto las deshidratadas), envasadas herméticamente (incluso jugos de legumbres)
Mantequilla (manteca de vaca) y queso			
023-01	Mantequilla (manteca de vaca) fresca, incluso la derretida	055-03	Legumbres en conserva o preparadas (excepto las congeladas, deshidratadas o en salmuera), no envasadas herméticamente
024-01	Queso y cuajada	055-04	Harina y hojuelas de papas, frutas y legumbres (incluso el sagú, la tapioca y todos los demás almidones preparados para la alimentación)
Productos lácteos n.e.p.			
029-09	Productos lácteos, n.e.p. (helados de crema, polvos para helados de crema, compuestos y mezclas para leche malteada, productos deshidratados, etc.)	Azúcar refinada	
Pescado envasado y preparados de pescado			
032-01	Pescado, productos de pescado, y preparados de pescado en envases herméticos (incluso crustáceos y moluscos)	061-02	Azúcar de remolacha y de caña refinada
032-02	Productos y preparados de pescado, no envasados herméticamente (incluso crustáceos y moluscos)	Dulces de azúcar y otros preparados de azúcar	
Harina de cereales y cereales molidos			
046-01	Harina, gruesa y fina, de trigo	062-01	Dulces de azúcar y otros preparados de azúcar (excepto dulces de chocolate)
047-01	Harina, gruesa y fina, de centeno	Café elaborado	
047-02	Harina, gruesa y fina, de maíz	071-02	Café tostado, incluso molido
047-09	Harina, gruesa y fina, de cereales, n.e.p.	071-03	Extractos de café, esencias de café y preparados similares que contengan café
Preparados de cereales, incluso preparados de harina y de fécula de frutas y legumbres			
048-01	Trigo o avena mondados, y cereales en hojuelas, y perlas o preparados de manca no especificada en otra partida	Chocolate y preparados de chocolate	
048-03	Macarrones, spaghetti, tallarines, fideos, finos y preparados similares	073-01	Chocolate y preparados de chocolate (incluso los dulces de chocolate)
048-04	Productos de panadería (pan, bizcochos, galletas, pasteles, etc.)	Especias	
048-09	Preparados de cereales, de harinas (incluso de harina de malta) y de féculas para la alimentación n.e.p.	075-01	Pimienta y pimiento molidos, sin moler o preparados en otra forma
Frutas en conserva y preparados de frutas			
053-01	Frutas en conserva: enteras o en pedazos, con o sin azúcar, estén o no envasadas herméticamente (incluso las frutas congeladas o conservadas en soluciones temporales, v. g. salmuera)	075-02	Especias (excepto pimienta y pimientos) molidas, sin moler o preparadas en otra forma
053-02	Frutas, cáscaras de frutas, partes de plantas desecadas, glaseadas o cristalizadas, con o sin sabor artificial	Margarina y mantecas	
Preparados alimenticios n.e.p.			
Bebidas			
099-09 Preparados alimenticios n.e.p.			
Bebidas			
111-01 Bebidas no alcohólicas (incluso aguas, pero exceptuando los jugos de frutas o de legumbres)			
112-01 Vinos, incluso mosto de uva			
112-02 Sidra y jugos de fruta fermentados, n.e.p.			
112-03 Cerveza (incluso ale, cerveza negra fuerte, cerveza oscura fuerte) y otras bebidas de cereales fermentadas			
112-04 Bebidas alcohólicas destiladas			

<i>Partida de la CUCI</i>	<i>Producto</i>	<i>Partida de la CUCI</i>	<i>Producto</i>
Manufacturas de tabaco		612-02	Sillas de montar y otros productos de talabartería
122-01	Cigarros y puros	612-03	Palas, cañas y otras partes elaboradas para calzado, de toda clase de materiales
122-02	Cigarrillos	612-09	Manufacturas de cuero n.e.p.
122-03	Tabaco manufacturado para el consumo humano (para fumar, masticar, aspirar)	613-01	Pieles preparadas, curtidas o curtidas y teñidas (incluso pieles artificiales) no confeccionadas en prendas de vestir
Aceites vegetales refinados		Artículos manufacturados de caucho, n.e.p.	
412-02.2	Aceite de soya, refinado	629-01	Llantas y cámaras de caucho para vehículos y aeronaves
412-03.2	Aceite de semillas de algodón, refinado	629-02	Artículos higiénicos, médicos y quirúrgicos de caucho (excepto tubos)
412-04.2	Aceite de maní, refinado	629-09	Manufacturas de caucho blando y duro, n.e.p.
412-05.2	Aceite de oliva, refinado	Manufacturas de madera y de corcho, n.e.p.	
412-06.2	Aceite de palma, refinado	632-01	Cajas, cajones, huacales y sus partes integrantes
412-07.2	Aceite de coco (copra) refinado	632-02	Productos de tonelería
412-08.2	Aceite de almendras de palma, refinado	632-03	Trabajos de carpintería para construcción (incluso las puertas, bastidores, planchas y tiras para pisos de parquet y otros pisos, y partes de madera cortadas y preparadas para edificios, con herrajes y accesorios o sin ellos)
412-09.2	Aceites extraídos de semillas, nueces y almendras, n.e.p., refinados	632-09	Manufacturas de maderas, n.e.p.
<i>2. Productos de las industrias químicas y farmacéuticas</i>		633-09	Artículos de corcho natural o aglomerado, n.e.p.
Pigmentos, pinturas, barnices y productos conexos		Artículos de pulpa, de papel y de cartón	
533-01	Materiales colorantes, incluso las pinturas al temple, que no sean derivadas del alquitrán de hulla	642-01	Bolsas de papel, cajas de cartón y otros envases de papel o cartón
533-02	Tintas de imprenta	642-02	Sobres, papel en cajas, paquete, etc.
533-03	Pinturas, esmaltes, lacas, barnices, colores para artistas, secantes (para pinturas) y mástiques, preparados	642-03	Cuadernos, libros de registro, álbumes, diarios, libretas para memorandum y otras manufacturas de papel de escribir
Medicamentos (productos medicinales y farmacéuticos dosificados o preparados para su venta al por menor)		642-09	Artículos de pulpa, de papel y de cartón, n.e.p.
541-09	Productos medicinales y farmacéuticos, n.e.p.	Hilazas e hilos de fibras textiles	
Productos de perfumería, cosméticos, jabones, y preparados para limpiar y pulir		651-01	Seda torcida y otras hilazas e hilos de seda
552-01	Productos de perfumería, cosméticos, dentífricos y otros preparados de tocador, excepto jabones	651-02	Hilazas de lana y pelo
552-02	Jabones y preparados para limpiar	651-03	Hilazas e hilos de algodón, gris (sin blanquear) no mercerizados
552-03	Ceras, betunes, pastas, polvo y preparados similares para pulir y conservar el cuero, madera, metal, vidrio y otros materiales	651-04	Hilazas e hilos de algodón, blanqueados, teñidos o mercerizados
Artículos pirotécnicos		651-05	Hilazas e hilo de lino, cáñamo y ramio
591-03	Artículos pirotécnicos	651-06	Hilazas e hilos de fibras sintéticas y de vidrio hilado
Insecticidas, desinfectantes, etc.		651-07	Hilazas de fibras textiles mezcladas con fibras metálicas
599-02	Insecticidas, fungicidas, desinfectantes, incluso los preparados para ganado lanar y vacuno y otros preparados similares	651-09	Hilazas de fibras textiles, n.e.p. (incluso las hilazas de papel)
<i>3. Otros productos manufacturados de consumo corriente (incluso productos semielaborados de industrias tradicionales)</i>		Tejidos de fibras textiles de tipo corriente (excepto tejidos estrechos y especiales)	
Fibras artificiales y sintéticas		652-01	Tejidos de algodón, gris (sin blanquear)
266-01	Fibras artificiales y sintéticas adecuadas para hilados y desechos	652-02	Tejidos de algodón que no sean grises (blanqueados, teñidos, mercerizados, estampados, o acabados en otra forma)
Cuero curtido, manufacturas de cuero y pieles preparadas		653-01	Tejidos de seda
611-01	Cuero curtido	653-02	Tejidos de lana y estambros (incluso los tejidos de pelo fino)
611-02	Cuero preparado y artificial, compuesto de cuero preparado o fibras de cuero	653-03	Tejidos de lino, cáñamo y ramio
		653-04	Tejidos de yute
		653-05	Tejidos de fibras sintéticas y de vidrio hilado
		653-06	Tejidos de fibras textiles mezcladas con fibras metálicas
		653-07	Tejidos de punto de cualquier fibra textil

<i>Partida de la CUCI</i>	<i>Producto</i>	<i>Partida de la CUCI</i>	<i>Producto</i>
653-09	Tejidos n.e.p. (incluso los tejidos hechos de pelo ordinario y de hilaza de papel)		de vidrio para uso doméstico, de hotel y de restaurante
	Tules, encajes, bordados, cintas, pasamanería y otras pequeñas confecciones, tejidos especiales y productos conexos	665-09	Artículos hechos de vidrio, n.e.p.
654-01	Tules, encajes y tejidos de encaje de toda clase de fibra (incluso mallas)		Artículos de alfarería
654-02	Cintas de seda y de fibras sintéticas (incluso todos los tejidos angostos de seda y de fibras sintéticas)	666-01	Vajilla y otros artículos domésticos y artísticos totalmente fabricados de arcilla cocida ordinaria o de barro ordinario
654-03	Cintas (excepto las de seda y de fibras sintéticas) pasamanería, galones, trencillas y ribetes de todas clases de fibras, excepto las elásticas	666-02	Vajilla y otros artículos domésticos (incluso para hotel y restaurante) y artísticos, de loza y alfarería fina
654-04	Bordados, en piezas, en tiras o en adornos, sin incluir vestidos bordados y otros artículos terminados	666-03	Vajilla y otros artículos domésticos (incluso para hotel y restaurante) y artísticos, de china o porcelana
655-01	Fieltros y artículos de fieltro, excepto sombreros y copas para sombreros (formas para sombreros)		Piedras y perlas preciosas y semipreciosas trabajadas y no trabajadas
655-02	Formas de fieltro de lana y de pelo para sombreros	672-01	Piedras preciosas y semipreciosas (incluso las sintéticas), sin tallar
655-03	Formas para sombreros, n.e.p.	672-02	Piedras preciosas y semipreciosas (incluso las sintéticas), talladas pero no montadas
655-04	Tejidos y fieltros encauchados o impregnados en otra forma, excepto los linóleos	672-03	Perlas naturales (incluso las cultivadas), no trabajadas
655-05	Tejidos elásticos, cintas y otras pequeñas confecciones de tejidos elásticos	672-04	Perlas naturales (incluso las cultivadas), trabajadas pero no montadas
655-06	Cordajes, cables, cuerdas, cordeles y sus manufacturas (redes para pesca y artículos de cordelería)		Joyas y otros objetos de orfebrería de oro y plata
655-09	Productos especiales de materias textiles y de productos conexos, n.e.p.	673-01	Joyas de oro, plata y metales del grupo del platino y orfebrería de oro y de plata, incluso gemas montadas (excepto las cajas de relojes)
	Artículos confeccionados total o principalmente de materias textiles, n.e.p. (excepto vestuario y calzado)	673-02	Joyas de fantasía (imitación) (joyas que no sean de materias preciosas o semipreciosas)
656-01	Bolsas y sacos para empacar, nuevos o usados		Armas en general
656-02	Encerados (tapacargas), tiendas de campaña, toldos, velas náuticas y otros artículos confeccionados de lona	691-01	Armas de fuego de guerra, tanques y armas de autopropulsión (incluso las pistolas de fuego continuo) excepto los revólveres y pistolas
656-03	Mantas, mantas de viaje y colchas de todas clases de materiales	691-02	Armas de fuego, no de guerra (incluso de revólveres y pistolas); armas blancas para usos militares
656-04	Ropa de cama, mantelería, ropa de tocador y paños de cocina	691-03	Proyectiles y municiones, cargados o sin cargar excepto las municiones para la caza y el deporte
656-05	Cortinas confeccionadas, cortinajes y efectos domésticos confeccionados de materias textiles, n.e.p.		Manufacturas de metales n.e.p.
656-09	Artículos confeccionados de materias textiles, n.e.p.	699-05	Redes, cercas, enrejados, mallas y telas de alambre y metal dilatado, de hierro y acero, incluso el alambre de púas
	Cubiertas para pisos y tapicería	699-06	Redes, cercas, enrejados, mallas y telas de alambre y metal dilatado, de aluminio, cobre y otros metales comunes no ferrosos
657-01	Alfombras, tapetes para el suelo, estereras, esterillas y tapicería de lana y de pelo fino	699-07	Clavos, pernos, tuercas, arandelas, remaches, tornillos y artículos análogos de todos los metales comunes
657-02	Alfombras, tapetes para el suelo, estereras, esterillas y tapicería de fibras textiles, que no sean de lana o de pelo fino	699-08	Agujas y alfileres de todos los metales comunes (v. g., horquillas, agujas para crochet, ganchos, agujas para tejer)
657-03	Alfombras, tapetes para el suelo, estereras y esterillas de materiales vegetales (incluso las esterillas de coco) n.e.p.	699-11	Cajas de caudales, accesorios para bóvedas y cajas fuertes
657-04	Linóleo y productos similares	699-12	Herramientas de mano (incluso las herramientas de mano para la agricultura, y las especiales para máquinas) estén o no en juegos
	Materiales de arcilla para construcción, excepto de barro o arcilla ordinaria	699-13	Utensilios domésticos de hierro y acero (esmalados o no)
662-02	Azulejos, baldosas, cañerías y otros materiales de arcilla para la construcción, excepto los de barro ordinario y de arcilla ordinaria cocida	699-14	Utensilios domésticos de aluminio
	Manufacturas de vidrio		
665-01	Botellas, frascos y otros envases, tapones y cierres de vidrio corriente: soplado, prensado o moldeado, pero sin otra elaboración		
665-02	Artículos de vidrio para la mesa y otros artículos		

<i>Partida de la CUCI</i>	<i>Producto</i>	<i>Partida de la CUCI</i>	<i>Producto</i>
699-15	Utensilios domésticos de metales comunes, excepto de hierro, acero y aluminio	Calzado	
699-16	Cuchillos para la mesa y cocina, tenedores y cucharas de metales comunes, incluso los dorados y plateados	851-01	Zapatillas y calzado de casa de todas clases de materiales, excepto de caucho
699-17	Cuchillería, n.e.p.	851-02	Calzado, total o principalmente confeccionado de cuero (excepto las zapatillas y calzado de casa)
699-18	Artículos de ferretería (cerraduras, candados, cerrojos, llaves, herrajes para puertas, ventanas, muebles, vehículos, baúles, artículos de talabartería, etc.)	851-03	Calzado total o principalmente confeccionado de materias textiles (excepto las zapatillas y calzado de casa)
699-21	Envases de metal para transporte y almacenamiento (incluso las latas vacías)	851-04	Calzado de caucho
699-22	Estufas, hornos (excepto los destinados a calefacción central) parrillas y cocinas de metal (no eléctricas)	851-09	Calzado, n.e.p. (incluso borcegués, botines, polainas y puttees)
699-29	Manufacturas de metales, n.e.p.	Material fotográfico	
Artículos eléctricos		862-01	Películas (excepto las cinematográficas), placas y papel para fotografía
721-02	Baterías eléctricas	862-03	Productos químicos de fotografía para la venta al por menor
721-03	Bombillas, lámparas de arcos y tubos para alumbrado eléctrico completos	Discos fonográficos	
721-13	Cables y alambres aislados para conducir electricidad	891-02	Discos fonográficos (gramofónicos)
721-19.2	Acumuladores	Impresos	
Artículos y artefactos para alumbrado		892-01	Libros y folletos impresos
812-04.2	Artículos, y artefactos, para alumbrado, excepto para alumbrado público o para construcciones (linternas y lámparas de mano y otras linternas, lámparas y faroles portátiles, lámparas de pie, además palmatorias, etc., y sus accesorios no eléctricos — globos, pantallas, etc., de todas clases de materiales)	892-02	Periódicos y revistas
Artículos de viaje, bolsas de mano y artículos similares		892-03	Música: impresa, grabada o manuscrita, esté o no encuadrada
831-01	Artículos de viaje (baúles, maletas o valijas, sacos de viaje, neceseres, bolsas de compra, mochilas, morrales y artículos análogos) de todas clases de materiales	892-04	Grabados o dibujos impresos o reproducidos por otro medio en papel o cartón
831-02	Bolsas de mano, billeteras o carteras, bolsas de mujer, portamonedas y artículos análogos, de todas clases de materiales	892-09	Impresos en papel o cartón, n.e.p. (incluso los marbetes o etiquetas de todas clases, impresos o no, o engomados, material publicitario comercial, tarjetas de felicitación, tarjetas impresas para máquinas de estadística, sellos, billetes de banco, heliograbados, mapas, cartas hidrográficas, planos industriales y calendarios de todas clases)
Artículos de vestuario		Artículos manufacturados, n.e.p.	
841-01	Medias y calcetería	899-01	Velas, cirios y artículos de materiales inflamables, n.e.p. (v. g. alcohol solidificado y mechas sulfurosas)
841-02	Ropa interior y ropa de dormir, de punto o confeccionada de tejido de punto	899-02	Fósforos
841-03	Ropa exterior de punto, o confeccionada de tejido de punto	899-02	Paraguas, sombrillas, bastones y artículos análogos
841-04	Ropa interior y ropa de dormir, excepto la de punto	899-04	Plumas preparadas para adorno y artículos confeccionados de plumas: flores, follaje o frutas artificiales; artículos confeccionados de cabello humano y abanicos de adorno
841-05	Ropa exterior que no sea de punto	899-05	Botones y gemelos de todas clases de materiales, excepto los de metales y piedras preciosas
841-06	Abrigos de cuero y otros vestidos de cuero (excepto borcegués, botines y polainas)	899-06	Artículos de fantasía, tallados en materiales de origen animal vegetal, o mineral (excepto las joyas)
841-07	Vestidos de tejidos encauchados, aceitados y de otros materiales impermeables análogos (incluso los de material plástico)	899-07	Artículos para la mesa y otros artículos domésticos (incluso para hotel y restaurante) y ornamentales, de material plástico
841-08	Sombreros, gorras y otros artículos análogos de fieltro, de lana y de fieltro de pelo	899-11	Artículos hechos de materiales plásticos, n.e.p.
841-11	Sombreros, gorras y otros artículos análogos que no sean de fieltro de lana y de fieltro de pelo	899-12	Artículos de cestería o trabajados en mimbre, n.e.p.
841-12	Guantes y mitones de toda clase de materiales (excepto guantes de caucho)	899-13	Escobas y cepillos de materiales de todas clases
841-19	Artículos de vestuario, n.e.p. (v. g. pañuelos, corbatas, chalinas, chales, cuellos, corsets, tirantes y artículos análogos)	899-14	Artículos para deportes (excepto armas y municiones)
842-01	Artículos de vestuario confeccionados de pieles, excepto sombreros	899-15	Juguetes y juegos (incluso los coches para niños y barajas)
		899-16	Estilográficas, lápices automáticos, portaplumas, portalápices de todas clases de materiales
		899-17	Artículos de escritorio (excepto el papel), n.e.p.
		899-18	Pipas, boquillas para cigarrillos y para cigarrillos
		899-21	Obras de arte y objetos de colección
		899-99	Artículos manufacturados, n.e.p.

Segunda Parte

CATEGORÍA Y GRUPO QUE CORRESPONDE A CADA PARTIDA DE LA CUCI

CUCI	Categoría y Grupo	CUCI	Categoría y Grupo	CUCI	Categoría y Grupo	CUCI	Categoría y Grupo	CUCI	Categoría y Grupo	CUCI	Categoría y Grupo
Sección O. Productos alimenticios						251-04	II.1	266-01	III.3	283-02	I.2
001-02	I.1	042-01	I.1	054-09	I.1	251-05	II.1	267-01	II.1	283-03	I.2
001-02	I.1	042-02	I.1	055-01	III.1	261-01	I.2	271-01	I.2	283-04	I.2
001-03	I.1	043-01	I.1	055-02	III.1	261-02	I.2	271-02	I.2	283-05	I.2
001-04	I.1	044-01	I.1	055-03	III.1	261-03	I.2	271-03	I.2	283-06	I.2
001-09	I.1	045-01	I.1	055-04	III.1	262-01	I.2	271-04	I.2	283-07	I.2
011-01	I.1	045-02	I.1	061-01	I.1	262-02	I.2	272-01	I.2	283-08	I.2
011-02	I.1	045-09	I.1	061-02	III.1	262-03	I.2	272-02	I.2	283-11	I.2
011-03	I.1	046-01	III.1	061-03	II.1	262-04	I.2	272-03	I.2	283-19	I.2
011-04	I.1	047-01	III.1	061-04	II.1	262-05	I.2	272-04	I.2	284-01	I.2
011-09	I.1	047-02	III.1	061-09	II.1	262-06	II.1	272-05	I.2	285-01	I.2
012-01	I.1	047-09	III.1	062-01	III.1	262-07	II.1	272-06	I.2	285-02	I.2
012-02	I.1	048-01	III.1	071-01	I.1	262-08	II.1	272-07	I.2	291-01	I.2
012-03	I.1	048-02	II.1	071-02	III.1	263-01	I.2	272-08	I.2	291-09	I.2
013-01	III.1	048-03	III.1	071-03	III.1	263-02	I.2	272-11	I.2	292-01	I.2
013-02	III.1	048-04	III.1	072-01	I.1	263-03	II.1	272-12	I.2	292-02	I.2
013-09	III.1	048-09	III.1	072-02	II.1	263-04	II.1	272-13	I.2	292-03	I.2
021-01	I.1	051-01	I.1	072-03	II.1	264-01	I.2	272-14	I.2	292-04	I.2
022-01	III.1	051-02	I.1	073-01	III.1	265-01	I.2	272-15	I.2	292-05	I.2
022-02	III.1	051-03	I.1	074-01	I.1	265-02	I.2	272-16	I.2	292-06	I.2
023-01	III.1	051-04	I.1	074-02	I.1	265-03	I.2	272-19	I.2	292-07	I.2
024-01	III.1	051-05	I.1	075-01	III.1	265-04	I.2	281-01	I.2	292-09	I.2
025-01	I.1	051-06	I.1	075-02	III.1	265-05	I.2	282-01	I.2		
025-02	I.1	051-07	I.1	081-01	I.1	265-09	I.2	283-01	I.2		
026-01	I.1	052-01	I.1	081-02	II.1						
029-09	III.1	053-01	III.1	081-03	II.1						
031-01	I.1	053-02	III.1	081-04	II.1						
031-02	I.1	053-03	III.1	081-09	II.1						
031-03	I.1	053-04	III.1	091-01	III.1						
032-01	III.1	054-01	I.1	091-02	III.1	311-01	I.3	313-01	II.2	313-05	II.2
032-02	III.1	054-02	I.1	099-09	III.1	311-02	II.2	313-02	II.2	313-09	II.2
041-01	I.1	054-03	I.1			311-03	II.2	313-03	II.2	314-01	I.3
						312-01	I.3	313-04	II.2	314-02	I.3
										315-01	II.2
Sección 1. Bebidas y tabaco						Sección 3. Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos					
111-01	III.1	112-03	III.1	122-01	III.1						
112-01	III.1	112-04	III.1	122-02	III.1						
112-02	III.1	121-01	I.1	122-03	III.1						
Sección 2. Materiales crudos, no comestibles, excepto combustibles						Sección 4. Aceites y mantecas de origen animal y vegetal					
211-01	I.2	221-05	I.2	242-02	I.2	411-01	II.1	412-05.1 g	II.1	412-12	II.1
211-02	I.2	221-06	I.2	242-03	I.2	411-02	II.1	412-05.2 h	III.1	412-19.1 o	II.1
211-03	I.2	221-07	I.2	242-04	I.2	412-01	II.1	412-06.1 i	II.1	412-19.2 p	III.1
211-04	I.2	221-09	I.2	242-09	I.2	412-02.1 a	II.1	412-06.2 j	III.1	413-01	II.1
211-05	I.2	231-01	I.2	243-01	I.2	412-02.2 b	III.1	412-07.1 k	II.1	413-02	II.1
211-09	I.2	231-02	II.1	243-02	I.2	412-03.1 c	II.1	412-07.2 l	III.1	413-03	II.1
212-01	I.2	231-03	II.1	243-03	I.2	412-03.2 d	III.1	412-08.1 m	II.1	413-04	II.1
221-01	I.2	231-04	II.1	244-01	I.2	412-04.1 e	II.1	412-08.2 n	III.1		
221-02	I.2	241-01	I.2	251-01	II.1	412-04.2 f	III.1	412-11	II.1		
221-03	I.2	241-02	I.2	251-02	II.1						
221-04	I.2	242-01	I.2	251-03	II.1						
Sección 5. Productos químicos											
						511-01	II.1	512-01	II.1	512-09	II.1
						511-02	II.1	512-02	II.1	521-01	II.1
						511-03	II.1	512-03	II.1	521-02	II.1
						511-04	II.1	512-04	II.1	531-01	II.1
						511-09	II.1	512-05	II.1	532-01	II.1

a 412-02.1: Aceite de soya crudo o semirefinado.
b 412-02.2: Aceite de soya, refinado.
c 412-03.1: Aceite de semillas de algodón, crudo o semirefinado.
d 412-03.2: Aceite de semillas de algodón, refinado.
e 412-04.1: Aceite de mani, crudo o semirefinado.
f 412-04.2: Aceite de mani, refinado.
g 412-05.1: Aceite de oliva, crudo o semirefinado.
h 412-05.2: Aceite de oliva, refinado.
i 412-06.1: Aceite de palma, crudo o semirefinado.

j 412-06.2: Aceite de palma, refinado.
k 412-07.1: Aceite de coco (copra), crudo o semirefinado.
l 412-07.2: Aceite de coco (copra), refinado.
m 412-08.1: Aceite de almendras de palma, crudo o semirefinado.
n 412-08.2: Aceite de almendras de palma, refinado.
o 412-19.1: Aceite extraído de semillas, nueces y almendras, n.e.p. crudo o semirefinado.
p 412-19.2: Aceite extraído de semillas, nueces y almendras, n.e.p. refinado.

CUCI	Categoría y Grupo	CUCI	Categoría y Grupo	CUCI	Categoría y Grupo	CUCI	Categoría y Grupo	CUCI	Categoría y Grupo	CUCI	Categoría y Grupo
<i>Sección 8. Artículos manufacturados diversos</i>						864-01.2 j	II.4	892-04	III.3	899-11	III.3
811-01	II.3	841-03	III.3	851-04	III.3	864-02.1 k	II.3	892-09	III.3	899-12	III.3
812-02	II.3	841-04	III.3	851-09	III.3	864-02.2 l	II.4	899-01	III.3	899-13	III.3
812-03	II.3	841-05	III.3	861-01.1 e	II.3	891-01	II.4	899-02	III.3	899-14	III.3
812-04.1 a	II.3	841-06	III.3	861-01.2 f	II.4	891-02	III.3	899-03	III.3	899-15	III.3
812-04.2 b	III.3	841-07	III.3	861-02.1 g	II.3	891-03	II.4	899-04	III.3	899-16	III.3
821-01	II.4	841-08	III.3	861-02.2 h	II.4	891-09	II.4	899-05	III.3	899-17	III.3
821-02.1 c	II.3	841-11	III.3	861-03	II.3	892-01	III.3	899-06	III.3	899-18	III.3
821-02.2 d	II.4	841-12	III.3	861-09	II.3	892-02	III.3	899-07	III.3	899-21	III.3
821-09	II.4	841-19	III.3	862-01	III.3	892-03	III.3	899-08	II.4	899-99	III.3
831-01	III.3	842-01	III.3	862-02	II.3	<i>Sección 9. Transacciones y mercaderías diversas, n.e.p.</i>					
831-02	III.3	851-01	III.3	862-03	III.3	921-01	II.3	921-09	II.3		
841-01	III.3	851-02	III.3	863-01	II.3						
841-02	III.3	851-03	III.3	864-01.1 i	II.3						

- a 812-04.1: Lámparas y otros artículos y artefactos para alumbrado público y para alumbrado de construcción.
- b 812-04.2: Artículos y artefactos para alumbrado, excepto para alumbrado público o de construcciones (linternas, lámparas y faroles de mano, y otras portátiles, lámparas de pie o de mesa, palmatorias, etc., y sus accesorios no eléctricos — globos, pantallas, etc., de toda clase de materiales).
- c 821-02.1: Muebles de metal y sus accesorios (incluso los gabinetes de metal) para oficina.
- d 821-02.2: Muebles de metal y sus accesorios, excepto para oficinas.
- e 861-01.1: Instrumentos y aparatos ópticos y piezas de repuesto (incluso los microscopios electrónicos), excepto los fotográficos y cinematográficos y los prismáticos, binóculos, gafas, anteojos y armazones y cristales para éstos.

- f 861-01.2: Prismáticos, binóculos, gafas, anteojos y armazones y cristales para éstos.
- g 861-02.1: Aparatos fotográficos y cinematográficos para uso industrial y sus accesorios.
- h 861-02.2: Aparatos fotográficos y cinematográficos y sus accesorios, excepto para uso industrial.
- i 864-01.1: Cronómetros marinos y relojes de tableros de instrumento.
- j 864-01.2: Relojes, máquinas y cajas de relojes y otras piezas de los mismos (excepto los cronómetros marinos y relojes de tablero de instrumentos).
- k 864-02.1: Relojes controladores o registradores.
- l 864-02.2: Relojes de pared y sus maquinarias, excepto los relojes controladores o registradores.

INFORME DE LA PRIMERA REUNIÓN DEL GRUPO DE TRABAJO PARA ASUNTOS ADUANEROS *

(Montevideo, 1 al 12 de agosto de 1960)

INTRODUCCIÓN

1. Recoge el presente documento el resultado de las deliberaciones de la primera reunión del Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros, celebrada en Montevideo (Uruguay), entre el 1º y el 12 de agosto de 1960.

2. La creación de este Grupo de trabajo tuvo su origen en la resolución 7 (II) del Comité de Comercio de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) de las Naciones Unidas, adoptada en Panamá el 19 de mayo de 1959. En dicha resolución, el Comité de Comercio, considerando "que para el logro de los objetivos tendientes al establecimiento del mercado común latinoamericano es necesario procurar la equiparación de las nomenclaturas arancelarias de los países de América Latina", resolvió encomendar a la Secretaría de la CEPAL "la preparación, para consideración del Comité de Comercio, de las bases y procedimientos que serían adecuados para adoptar una nomenclatura arancelaria uniforme de los países latinoamericanos". También tuvo en cuenta la Secretaría de la CEPAL, al convocar a la reunión del grupo de trabajo, el pedido que le formulara el Comité Provisional de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio en su resolución Nº 2, en la cual sugirió la ciudad de Montevideo como sede de la reunión, con el fin de facilitar la asistencia a las deliberaciones de los representantes que integran el citado Comité Provisional y de sus asesores para asegurar así el máximo aprovechamiento de sus trabajos, a cuyo efecto solicitó que dentro del temario de la reunión se diera prioridad a ciertos puntos que interesaban de manera particular a dicho Comité.

3. Al aceptar este pedido, pesó en el ánimo de la Secretaría la estrecha relación existente entre las mate-

rias aduaneras que serían objeto de examen por el grupo de trabajo y las que se derivan del funcionamiento de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Por esta razón el temario se orientó hacia el tratamiento de asuntos que interesan por igual a todos los países latinoamericanos y de otros, estrechamente vinculados con aquéllos, que se relacionan con el Tratado de Montevideo, conforme al cual se instituyó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

4. Con miras a la preparación de los documentos que servirían de base a las deliberaciones de la primera reunión del grupo de trabajo para asuntos aduaneros, la Secretaría hizo circular oportunamente entre los países latinoamericanos un cuestionario sobre cuestiones aduaneras básicas. Sin embargo, como la Secretaría no pudo disponer con la debida antelación de todas las respuestas de los Gobiernos al mencionado cuestionario, la documentación para el examen de muchos de los puntos incluidos en el temario hubo de hacerse principalmente a base de las informaciones con que contaba la propia Secretaría. De otra parte cabe destacar la valiosa colaboración prestada en este plano por el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas, el cual destacó a uno de sus funcionarios técnicos para que colaborara como Consultor en la preparación de los documentos básicos aludidos.

5. El presente informe se divide en dos partes. La primera señala la composición de las delegaciones y la organización dada a los trabajos. En ella se sintetizan los debates habidos en la reunión y se interpretan objetivamente las conclusiones alcanzadas. La segunda parte contiene las resoluciones aprobadas por el grupo de trabajo.

6. Este informe fue aprobado por el grupo de trabajo en su sesión de clausura.

* Publicado antes, en edición mimeografiada, como documentos E/CN.12/C.1/WG.3/4/Rev.1 (24 de agosto de 1960) y E/CN.12/568 (1º de marzo de 1961).

Parte I

EL GRUPO DE TRABAJO PARA ASUNTOS ADUANEROS

A. DELEGACIONES ASISTENTES Y ORGANIZACIÓN DE LAS LABORES

1. Sesiones de apertura y de clausura

7. La sesión de apertura del Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros tuvo lugar en el salón de actos del

Automóvil Club del Uruguay el 1º de agosto de 1960. A ella asistieron el Excelentísimo Señor Ministro de Relaciones Exteriores de la República Oriental del Uru-

guay, Teniente de Navío don Homero Martínez Montero; el Subsecretario de Relaciones Exteriores, señor Mateo J. Magariños de Mello; otros miembros del gobierno uruguayo, jefes y miembros de misiones diplomáticas de los países latinoamericanos y representantes de diversas entidades públicas y privadas del país. Presidió el señor Esteban Iovovich, Director de la División Política Comercial de la CEPAL, en representación del señor Raúl Prebisch, Director Principal a cargo de la Secretaría Ejecutiva de dicha Comisión.

8. En esta oportunidad, el señor Ministro de Relaciones Exteriores del Uruguay se dirigió a las delegaciones presentes dándoles la bienvenida en nombre de su Gobierno. Seguidamente el señor Subsecretario de Relaciones Exteriores y Presidente del Comité Provisional de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio habló en nombre de dicho Comité Provisional y de las delegaciones asistentes. Por su parte, el representante de la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL, agradeció la asistencia de los concurrentes y la hospitalidad brindada por el Gobierno uruguayo para hacer posible la realización en Montevideo de esta primera reunión del Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros, reconocimiento que hizo extensivo a las autoridades del Automóvil Club del Uruguay, por las facilidades dadas para llevar a efecto dicha reunión.¹

9. Asimismo en el salón de Actos del Automóvil Club del Uruguay se efectuó la sesión de clausura el día 12 de agosto de 1960. En ella hicieron uso de la palabra el señor René Ortuño, delegado permanente de la República Argentina ante el Comité Provisional de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, en nombre de las delegaciones y del citado Comité Provisional; el señor Romão Maeso Sueiro, presidente de la primera reunión del Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros, y el señor Esteban Iovovich, como representante del Director Principal a cargo de la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL.

2. Asistencia

10. Asistieron a las deliberaciones del Grupo de Trabajo representantes, delegados y observadores de los siguientes Estados latinoamericanos miembros de la Comisión Económica para América Latina, de organismos intergubernamentales y de organizaciones no gubernamentales:

i) Representantes y delegados de Estados latinoamericanos miembros de la Comisión Económica para América Latina

Argentina

Representante: Arnaldo Domingo Martino.

Delegados: Carlos Bochert, Ricardo La Rosa, Juan

¹ Todos los discursos pronunciados en la sesión de apertura fueron distribuidos como documentos informativos.

Antonio Vito Burlando, Héctor R. Mas-tracchio, Fernando Pedro Bocci, Juan Carlos Díaz, Manuel Miguel Quintana, Juan José Flores, Victorio Jesús Silva.

Brasil

Representante: Gerson Augusto Da Silva.

Delegados: Armindo Branco Mendes Cadaxa, Armindo Correa Da Costa, Oto Ferreira Neves, Lucía Marinho Pirajá, Vinicius Ferraz Machado, Luis Emygdio Camara.

Colombia

Representante: Alberto Navas de Brigard.

Cuba

Representante: Embajador Mario García Incháustegui.

Delegado: Cónsul General Leonardo Bravo.

Chile

Representante: Embajador Abelardo Silva Davidson.

Delegados: Gustavo Valdivieso, Víctor Leiva Araya, Juan Broughton.

México

Representante: Mario Espinosa de los Reyes.

Delegados: Guillermo López Vargas, Antonio Calderón Martínez, Rodrigo Vidal Ortiz.

Paraguay

Representante: Hermes Troche.

Delegados: Pablo E. Bergemann, Jesús G. Cañete, Juan Isasio Cabral.

Perú

Representante: Contralmirante Pedro Mazuré A.

Delegados: Alejandro Bussalleu, Joaquín Monar Nuñez.

Uruguay

Representante: Romeo Maeso Sueiro.

Delegados: Enrique Bianchi, Ricardo Cat Vaeza, Hugo de Marco, Guillermo Doulas, Héctor Garicoits, Roberto González Casal, Alfredo Noé, Fernando Papa Preve, Alfredo Ponce de León, Lauro Rodríguez, Alberto Rovira, Miguel Angel Vázquez Rolfi, Hugo Roselló.

ii) Observadores de organizaciones intergubernamentales

Consejo Interamericano Económico y Social, de la Organización de los Estados Americanos

Juan B. Schroeder, Rodolfo León.

iii) *Observadores de organizaciones no gubernamentales*².

Consejo Interamericano de Comercio y Producción

Pedro Celia, Luis E. González Cufiárrro, Mario Pena, Jorge Seré.

3. Secretaría

11. La Secretaría estuvo compuesta de la siguiente forma:

Esteban Ivovich, Representante del Director Principal a cargo de la Secretaría Ejecutiva y Director de la División de Política Comercial de la CEPAL.

Santiago Macario, economista, funcionario de la División de Política Comercial de la CEPAL, secretario general del Grupo de Trabajo.

Alberto Sola, Alfredo Escobar, Alejandro Power, Mario Movarec, funcionarios de la CEPAL, asesores.

Rubén Chelle, Secretario Administrativo Adjunto del Comité Provisional de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

Asesoró a la Secretaría el señor Emilio Gómez Pallete, funcionario del Consejo de Cooperación Aduanera.

4. Organización de las labores

a) Elección de la Mesa

² Los delegados del Consejo Interamericano de Comercio y Producción fueron invitados por la Secretaría a asistir a las labores del Grupo de Trabajo.

B. TEMARIO

14. En la sesión de apertura, el Grupo de Trabajo aprobó el siguiente temario:

- I. Elección de la Mesa
- II. Aprobación del temario
- III. Exposiciones generales
- IV. La uniformación o coordinación de ciertos aspectos de los sistemas aduaneros en los países latinoamericanos

1. Nomenclatura arancelaria uniforme:

- a) Bases y procedimientos para su adopción
- b) Su aprovechamiento como referencia común entre los países participantes en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (Tratado de Montevideo) con el objeto, entre otros, de facilitar negociaciones tarifarias

2. Valor aduanero:

- a) Definición uniforme a los fines de aplicar derechos *ad valorem* a la importación
- b) Su aplicación práctica

3. Adopción de definiciones uniformes de términos aduaneros básicos:

12. En la sesión de apertura se eligió la siguiente Mesa:

Presidente: Romeo Maeso Sueiro (Uruguay).

Vicepresidentes: Hermes Troche (Paraguay).
Alejandro Bussalleu (Perú).

Relator: Mario Espinosa de los Reyes (México).

b) Comités

13. Con el fin de facilitar el estudio de los asuntos comprendidos en el temario, también en la sesión de apertura se acordó constituir tres Comités, con la siguiente mesa:

Comité 1: Nomenclatura arancelaria uniforme y valor aduanero

Presidente: Juan Carlos Díaz (Argentina)

Secretario: Santiago Macario (Secretaría)

Comité 2: Adopción de definiciones uniformes de términos aduaneros básicos, procedimientos aduaneros y definición del origen de las mercancías a los efectos aduaneros

Presidente: Armino Correa da Costa (Brasil)

Secretario: Alfredo Escobar (Secretaría)

Comité 3: Consideración de algunos asuntos de carácter aduanero relacionados con el Tratado de Montevideo

Presidente: Abelardo Silva Davidson (Chile)

Secretario: Alberto Sola (Secretaría)

- a) Importación
- b) Exportación
- c) Comercio en tránsito
- d) Reexportación
- e) Importación temporal
- f) Exportación temporal
- g) Mercadería extranjera
- h) Mercadería nacionalizada
- i) Tráfico fronterizo
- j) Otros

4. Procedimientos aduaneros: consideraciones en torno a las posibilidades y manera de uniformar o coordinar y simplificar las tramitaciones y la documentación aduaneras

5. Definición a los efectos aduaneros, del origen de las mercaderías:

- a) Examen preliminar desde el punto de vista aduanero
- b) Normas y procedimientos para controlar el origen de las mercaderías

Documentación: la uniformación o coordinación de ciertos aspectos de los sistemas aduaneros

en los países latinoamericanos (E/CN.12/C.1/WG.3/2 y Adds. 1 a 3)

V. Consideración de algunos asuntos de carácter aduanero relacionados con el Tratado de Montevideo:

- a) Significado del concepto "gravámenes" a los fines del artículo 3 del Tratado y su expresión o equivalencia en términos de derechos aduaneros *ad valorem*

- b) Definición del concepto "gravámenes vigentes" a los fines del artículo 5 del Tratado

Documentación: Antecedentes para la definición de "gravámenes de efectos equivalentes aduaneros" y de "gravámenes vigentes" a los fines de la aplicación del Tratado de Montevideo (E/CN.12/C.1/WG.3/3/Rev.1 y Add. 1/Rev.1)

VI. Otros asuntos.

C. RESUMEN DE LOS DEBATES

1. *Nomenclatura arancelaria uniforme*

15. Al iniciarse la consideración de este punto del temario, para la que sirvió de base el documento E/CN.12/C.1/WG.3/2 preparado por la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL, el Comité acordó seguir el siguiente orden en el examen de las cuestiones implicadas en él:

1. Bases y características de las nomenclaturas arancelarias existentes en distintos países latinoamericanos;
2. Nomenclatura que puede adoptarse como base común para los aranceles de los países latinoamericanos;
3. Forma en que sería adoptada dicha nomenclatura y grado de desdoblamiento de sus posiciones;
4. Normas y procedimientos que podrían seguirse para mantener actualizada la nomenclatura y asegurar su aplicación uniforme;
5. Utilización de la nomenclatura uniforme con fines aduaneros:
 - a) Como punto común de referencia para las negociaciones;
 - b) Adopción gradual por cada uno de los países latinoamericanos como nomenclatura nacional;
6. Utilización de la nomenclatura uniforme con fines estadísticos:
 - a) Normas y procedimientos;
 - b) Constitución de un centro regional de elaboración estadística.

16. Conforme a esta ordenación, se hizo en primer término una exposición informativa sobre las bases y características de las nomenclaturas arancelarias existentes en los países latinoamericanos representados en la reunión. Las nomenclaturas arancelarias de la Argentina, Chile y el Paraguay no responden a clasificaciones de tipo internacional, aunque las de los dos últimos países siguen un ordenamiento lógico y consistente. Tanto la Argentina como Chile están en proceso de adoptar la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB). La nomenclatura arancelaria vigente en el Uruguay corresponde al Proyecto de Nomenclatura Aran-

celaria de la Sociedad de Naciones (al igual que las de Colombia y el Ecuador) y la del Perú se funda en la Lista Mínima elaborada con fines estadísticos a base de ese Proyecto de Nomenclatura. La nomenclatura de México sigue, en sus líneas generales y en el contenido de sus secciones, aunque no en cuanto a las posiciones, la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) elaborada con fines estadísticos por las Naciones Unidas. Finalmente, las nomenclaturas del Brasil y Cuba corresponden a la NAB, si bien con algunas modificaciones de las posiciones de esta última, particularmente en el caso del Brasil.

17. Refiriéndose en particular a la nomenclatura arancelaria en vigor desde 1956 en México, la delegación de este país puntualizó que se había adoptado la CUCI como base para la misma —aunque con numerosas modificaciones al nivel de las posiciones o fracciones— porque al tiempo de su elaboración había un conocimiento más cabal de esta clasificación, particularmente a través de su utilización para la Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana (NAUCA), en tanto que la Nomenclatura de Bruselas estaba aún en un período de gestación. La experiencia ha sido hasta ahora satisfactoria y la nomenclatura adoptada ha servido bien a la política de industrialización seguida por el país en los últimos años y en general a las necesidades de protección arancelaria, de análisis económico y de tipo estadístico. Expresó también que a su juicio las notas explicativas a las posiciones o fracciones tienen algunos inconvenientes serios, pues la rigidez que dan al contenido de esas posiciones se presta a evasiones de tipo fiscal.

18. Por su parte la delegación brasileña señaló que la experiencia de su país en el uso de la NAB ha sido también satisfactoria, pues se ha prestado perfectamente a la política proteccionista requerida por el proceso dinámico de industrialización del Brasil, y no han surgido dificultades ni problemas en su aplicación.

19. A su vez las delegaciones de la Argentina y Chile manifestaron que en ambos países, luego de estudiar las distintas alternativas, se decidió adoptar la NAB, para los nuevos aranceles aduaneros en proceso de elaboración, por considerar que dicha nomenclatura cubre bien las necesidades correspondientes y en particular las

derivadas del proceso de industrialización. Aunque no ha podido haber experiencia en cuanto a su aplicación práctica, hasta ahora no se han presentado obstáculos en la elaboración de las respectivas nomenclaturas nacionales a base de aquélla. Entre las razones que aconsejaron adoptar la NAB, predominó precisamente la existencia de reglas y notas interpretativas para sus secciones y capítulos y de notas explicativas para sus posiciones, las cuales aseguran la precisión necesaria en su aplicación.

20. Para aclarar las dudas e interrogantes planteados por algunas delegaciones con respecto a la adopción de la NAB, se puntualizó que el objetivo de ésta no era imponer a los diversos países una nomenclatura rígida, sino dar líneas generales y posiciones básicas que debían ser respetadas por los diversos países, quedando éstos en libertad de subdividir dichas posiciones de la manera y en el grado que estimaren conveniente según sus necesidades particulares. Igual criterio se sigue con respecto a las reglas generales y a las notas interpretativas de las secciones y capítulos: su orden y numeración deben ser respetados y mantenidos, sin perjuicio de que los países puedan agregar otras notas o subnotas a fin de aclarar de manera más precisa el contenido de las secciones o capítulos a que se refieren, y particularmente el significado de las subposiciones que establezcan.

Con respecto al compromiso de carácter internacional adquirido por los países que adoptan la NAB, se señaló que sólo los que son miembros del Comité de la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera están obligados a adoptar dicha nomenclatura y a respetar fielmente las posiciones, reglas generales y notas interpretativas de la misma. Tal obligatoriedad o compromiso no existe para los demás países, si bien es deseable que la adopten sin modificaciones a fin de mantener la uniformidad buscada y sin perjuicio de la libertad de crear tantas subpartidas como sean necesarias. Este es precisamente el criterio seguido por la gran mayoría de los aproximadamente 45 países que han adoptado la NAB sin ser miembros del Comité de la Nomenclatura.

21. En vista de éstas y otras razones expuestas en el curso de los debates y descartada la conveniencia o necesidad de elaborar una nomenclatura arancelaria uniforme básica especial para América Latina, se acordó recomendar la adopción para estos fines de la NAB y que, a fin de asegurar la uniformidad buscada y sin perjuicio de dejar a cada país en libertad de crear dentro de cada posición de esa Nomenclatura las subposiciones que estime conveniente, esa adopción se haga a) sin omitir ninguna de las posiciones de tal Nomenclatura ni añadir otras nuevas o modificar la numeración de las mismas, y b) sin modificar las reglas generales para su interpretación o las notas de los capítulos o de las secciones de manera que signifique una modificación del contenido de éstos o de las posiciones arancelarias.

Con el mismo propósito de asegurar la aconsejable uniformidad, también se acordó recomendar que la elaboración y aplicación en países latinoamericanos de aranceles aduaneros nacionales basados en la NAB se efectúe conforme a las Notas explicativas aprobadas para la misma por el Consejo de Cooperación Aduanera, sin perjuicio de reconocer a los países la facultad de complementar tales notas con las que juzguen necesarias para definir las subposiciones que creen. Ambas recomendaciones están contenidas en la resolución I (I). En esta misma Resolución se sugiere además a la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL que preste a los gobiernos latinoamericanos que lo soliciten el asesoramiento técnico destinado a facilitar la adopción de la NAB en sus aranceles nacionales, obteniendo a tal fin la colaboración de la Asistencia Técnica de las Naciones Unidas y del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas. Se sugiere asimismo a la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL que tome las medidas del caso para mantener actualizada dicha nomenclatura básica por parte de los países que la adopten, siguiendo las recomendaciones que formule al respecto el Comité de la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera.

22. Con respecto al grado de desdoblamiento que podría darse a las posiciones de la NAB por los distintos países latinoamericanos al adoptarla para sus nomenclaturas arancelarias nacionales, se llegó a la conclusión de que, por estar la creación de subpartidas o subposiciones muy vinculada a las particularidades e intereses de cada país, no es factible ni deseable dar pautas generales ni limitar de alguna otra manera la libertad de acción de cada país mientras no se conozcan adecuadamente esas particularidades e intereses y se presente la necesidad de uniformar las nomenclaturas nacionales al nivel de las subposiciones. En esta forma los países signatarios del Tratado de Montevideo quedarían en libertad para acordar las pautas o normas que consideren oportunas a los fines de la aplicación de dicho Tratado.

23. El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo en reconocer que, para identificar en las nomenclaturas nacionales elaboradas a base de la nomenclatura común las subposiciones creadas por cada país, es ventajoso mantener la clasificación decimal, agregando uno o dos dígitos, según el caso, a los que ya tiene la NAB. En lo relativo a la adopción gradual de la NAB por cada uno de los países latinoamericanos como nomenclatura arancelaria nacional, hubo consenso en estimar que por ahora no es conveniente fijar límite o plazo de tiempo para llevar a cabo tal adopción, lo que habrá de depender de las posibilidades y conveniencias de cada país.

24. En cuanto a la utilización de la nomenclatura uniforme como punto común de referencia para las negociaciones previstas en el Tratado de Montevideo, el Grupo estimó que con ese fin sería beneficioso el empleo de la NAB. Como al Grupo no le fue dable entrar en el detalle acerca de las normas y procedimientos

tos que al efecto deberían seguirse, se limitó a destacar ante el Comité Provisional de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio la conveniencia de tomar en consideración este punto de vista.

25. En lo concerniente a la utilización de la nomenclatura uniforme con fines estadísticos, el Grupo estimó deseable que este punto y otros de naturaleza similar sean estudiados más adelante en una reunión de expertos estadísticos, la cual contaría con el asesoramiento de expertos aduaneros.

26. En el curso de los debates habidos al considerarse los puntos anteriores, la delegación del Brasil propuso que dichos puntos fueran tratados de manera más extensa, a fin de discutir en detalle la manera de utilizar la NAB en los aspectos relacionados específicamente con el Tratado de Montevideo. A este fin sometió a la consideración del Grupo de Trabajo el siguiente temario adicional:

1. Requisitos que debe satisfacer la nomenclatura uniforme para atender a lo dispuesto en el art. 49 (c) del Tratado de Montevideo:
 - 1.1 Grado de desdoblamiento mínimo para su utilización como base común para las negociaciones.
 - 1.2 Grado de desdoblamiento mínimo para la presentación uniforme de las estadísticas de comercio exterior.
2. Procedimiento para la elaboración de una nomenclatura uniforme:
 - 2.1 Elaboración de un texto español-portugués de la NAB.
 - 2.2 Elaboración, a base de las nomenclaturas existentes, de un primer desdoblamiento de las posiciones de la NAB, a fin de utilizarla, en cuanto sea posible, en la primera serie de negociaciones.
3. Establecimiento de correlaciones entre la nomenclatura uniforme y cada una de las nomenclaturas existentes en los países de la Zona.
4. Designación de un grupo de especialistas para los fines de los puntos 2 y 3.
5. Aplicación de la nomenclatura uniforme:
 - 5.1 Procedimientos que deberían adoptarse para asegurar su aplicación y su permanente actualización.
 - 5.2 Creación, junto al Comité Ejecutivo Permanente de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio de un órgano especializado para:
 - 5.2.1 Acompañar la aplicación de la nomenclatura uniforme.
 - 5.2.2 Proceder a su actualización.
 - 5.2.3. Estudiar los casos de dudas o contro-

versias en la interpretación de la nomenclatura uniforme y hacer recomendaciones al respecto.

5.2.4 Prestar asistencia técnica en la materia a los países de la Zona.

6. Adopción de la nomenclatura uniforme por los países de la Zona como nomenclatura nacional:
 - 6.1 Posibilidad de su adopción inmediata por todos o algunos países de la Zona, teniendo en cuenta lo dispuesto en el art. 15 del Tratado de Montevideo.
 - 6.2 Examen de la conveniencia de recomendar a los países que no puedan adoptarla inmediatamente, promover los necesarios reajustes en las respectivas nomenclaturas nacionales, de manera que se facilite su conversión para la nomenclatura uniforme.

27. El Grupo de Trabajo, aun compartiendo la preocupación de la delegación brasileña y reconociendo que a los fines del Tratado de Montevideo será necesario llegar a un desdoblamiento uniforme de la NAB para facilitar las negociaciones previstas en dicho Tratado, estimó que —por limitaciones de tiempo y también porque algunas delegaciones manifestaron necesitar mayor plazo para reunir los necesarios elementos de juicio— no era posible entrar en esta reunión en el análisis prolijo de los problemas planteados en ese temario adicional. En consecuencia, se resolvió tomar nota del mismo y trasladarlo al Comité Provisional de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

2. Definición y verificación del valor aduanero

28. Para la consideración de este punto del temario, al que se refiere el documento E/CN.12/C.1/WG.3/2/Add.1 de la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL, se propuso y aceptó seguir el siguiente orden:

I

- 1º Examen del concepto “valor aduanero” en los distintos países latinoamericanos
- 2º Consideración de la necesidad de adoptar una definición uniforme
- 3º Elementos que componen una definición:
 - a) Lugar de entrega de la mercadería
 - b) Tiempo o momento en que se tiene en cuenta el precio de la mercadería
 - c) Precio de la mercadería
 - d) Cantidad y nivel de la transacción
- 4º Conveniencia de elaborar una definición propia o adoptar una definición ya existente.

II

- 1º Órganos administrativos de control de valores:

oficinas existentes y análisis de las distintas medidas aconsejables para su funcionamiento

- 2º Análisis de algunas de las Recomendaciones del Comité de la Valoración del Consejo de Cooperación Aduanera, respecto de casos particulares (pagos diferidos, intereses, excedentes de producción, mercadería fuera de uso, *dumping*, etc.)
- 3º Exportaciones desde países con economía dirigida y su cotejo con la definición adoptada.

29. Con respecto al primer punto, cada una de las delegaciones presentes hizo una exposición relativa a la definición o concepto del valor aduanero y a su aplicación práctica en los respectivos países. Estas exposiciones —presentadas luego por escrito según un cuestionario o modelo uniforme y reproducidas en el anexo I de este informe— evidenciaron una diversidad de criterios y procedimientos para determinar el valor de la mercadería sobre el cual se aplican los derechos *ad valorem*.

30. Reconoció el Grupo de Trabajo la necesidad de llegar a una definición uniforme del valor aduanero y de seguir en su aplicación, en la medida de lo posible, procedimientos también uniformes a fin de evitar que las diferencias en los sistemas de valuación afecten la incidencia efectiva de los gravámenes *ad valorem*. Esta consideración es particularmente importante entre países que participan en acuerdos destinados al establecimiento de uniones aduaneras, zonas de libre comercio o asociaciones económicas de cualquier otro tipo.

31. Reconocida esa necesidad y con el ánimo de llegar a la definición uniforme sin partir de una norma preconcebida sino a través del examen de los elementos esenciales que deben componerla, el Grupo de Trabajo consideró tales elementos, a saber: lugar de entrega de la mercadería, tiempo o momento en que debe fijarse el precio que sirva de base para su evaluación, precio de la misma que sirva igualmente de base para su valoración e influencia en dicho precio de la cantidad y nivel de la transacción.

32. El primer elemento, *lugar* en que debe considerarse la mercadería para su valoración, reviste carácter esencial, pues de él depende la elección del tipo de precio que debe servir de base para la evaluación. Da lugar a varias posibilidades: precio de la mercadería puesta en fábrica (*ex-factory*), precio en el puerto de embarque (valor FAS o FOB), precio en el puerto de destino (valor CIF), etc. La mayoría de los países, inclusive dentro de América Latina, adopta el precio CIF (valor de la mercadería entregada en el puerto de destino), como base para la aplicación de los derechos (aunque otros suelen preferir para ello el precio FOB) (valor de la mercadería puesta sobre barco en el puerto de embarque). El Grupo de Trabajo se pronunció en general en favor del precio CIF, entre otras razones por considerar que representa el verdadero costo de la mercadería para el importador en el momento de valo-

rarse ésta. Por ser el precio que tiene la mercadería al momento de su evaluación, es más fácil de determinar o verificar, pues se encuentran reunidos en ese momento la mercadería, el importador y el funcionario aduanero encargado de tal valuación. En cambio, la adopción del precio FOB puede crear dificultades, ya que si fuese necesaria una investigación habría que remitirse al mercado exportador. Sin embargo, reconociendo que no se trata en realidad de una cuestión esencial, se admitió que puede haber razones de orden económico y práctico que hagan más recomendable utilizar en algunos casos o países el precio FOB con preferencia al CIF.

Ante la necesidad de adoptar un criterio uniforme, se reconoció más conveniente, en general, tomar como base para la evaluación el precio CIF, o sea el que tiene la mercadería en el lugar de su importación, no en el de su exportación.

33. Con respecto al *tiempo* o *momento* en que debe considerarse o fijarse el precio que sirva de base para la evaluación de la mercadería, también se reconoció que, en general, parece más adecuado y conveniente adoptar aquel en que es exigible el derecho aduanero, esto es, el precio que tiene la mercadería al momento en que está en trámite de despacho aduanero en el país importador, momento que coincide con aquel en que debe valuarse dicha mercadería. Cada país podrá fijar ese momento de manera más precisa entre la fecha de presentación o registro de la declaración aduanera y la fecha en que las mercaderías sean retiradas de la aduana.

Sin perjuicio de aceptar el criterio general antes mencionado, el Grupo de Trabajo consideró que no podía dársele a tal criterio un sentido rígido y aceptó la conveniencia de dar al elemento tiempo o momento una amplitud que permitiese a los países que lo estimasen preferible tomar en cuenta el precio de la mercadería en el momento de su exportación en vez de aquel en que son exigibles los derechos aduaneros.

34. En cuanto al *precio* que debe servir de base para la valoración de las mercaderías, se señaló en el Grupo de Trabajo que en la definición del valor aduanero es inaceptable la noción positiva del precio —esto es, el precio real de venta en las mercaderías importadas—, ya que ese precio puede ser distinto del precio real fijado en una compraventa efectuada en condiciones de libre competencia. En algunos casos puede inclusive no existir tal venta por diversas razones, a saber: porque haya entre vendedor y comprador ciertas relaciones o vínculos (ventas a firmas subsidiarias, a representantes exclusivos, etc.), que influyan para que el precio pagado o por pagar no sea el que se obtendría de no existir tales vínculos; porque se suele aceptar como prueba del precio pagado la factura comercial o consular, que puede estar falseada o ser ficticia; porque la compra haya sido efectuada en condiciones excepcionales o anormales (por ejemplo, compras de excedentes o saldos, de mercaderías en liquidación, etc.), no accesibles a la ge-

neralidad de los importadores; porque no haya habido efectivamente una venta (mercaderías importadas en consignación, por ejemplo). Finalmente, por cualquier otra causa el precio realmente pagado por el comprador, o por lo menos el que así figura en la factura comercial, puede no ser el precio al que esa mercadería sería habitualmente adquirida por cualquier otro comprador.

35. El Grupo de Trabajo reconoció que esas dificultades se resolverían adoptando, en vez de la noción positiva —precio real de venta, esto es, precio al que “es” vendida la mercadería—, la noción teórica, que sustituye el indicativo “es” por el condicional “sería”: precio al cual la mercadería a evaluar “sería” vendida en condiciones determinadas (por ejemplo, independencia entre el comprador y el vendedor).

Conforme a ello, la condición esencial para que dentro de esta noción teórica un precio sea aceptable como base de evaluación es que haya sido establecido en condiciones de libre competencia, pues sólo bajo estas condiciones se puede afirmar que tal sería el precio al que cualquier importador podría procurarse la mercadería en cuestión del mismo abastecedor.

En el curso de los debates en torno a este aspecto del valor aduanero quedó de manifiesto que la adopción de una definición de dicho valor basada en la noción teórica antes expuesta no significa descartar la validez del precio declarado por el importador en la factura comercial o consular. Antes por el contrario, dicho precio debe tomarse muy en cuenta como punto de partida, pero sometiéndolo a una revisión para verificar si corresponde o no a lo que puede considerarse como precio normal de la mercadería. Para la determinación de ese precio normal deben existir a su vez normas o pautas derivadas de una cierta definición. Se hizo notar que en la práctica ninguna administración de aduanas acepta sin discusión el precio declarado por el importador, sino que lo analiza en la forma que acaba de mencionarse. Ello, sin embargo, no impide que las más de las veces tal precio coincida con aquel en que “sería” vendida la mercadería según la noción teórica mencionada y que, por consiguiente, resulte aceptable.

36. Acerca de los elementos *cantidad* y *nivel* de la transacción y su influencia en el precio de venta de la mercadería, el Grupo de Trabajo llegó a la conclusión de que al fijar el valor aduanero tales elementos deben ser tenidos en cuenta. En efecto, es práctica comercial corriente y aceptada que el precio a que sea posible obtener una mercadería —esto es, los descuentos que normalmente se hacen sobre el precio básico— esté relacionado con la cantidad vendida y más aún con el nivel al que se efectúa la transacción, según sea de fabricante o mayorista, de mayorista a mayorista, de mayorista a minorista, etc.

37. Terminado el examen de los elementos que deben tenerse en cuenta en la definición del valor aduanero,

el Grupo de Trabajo estimó que están debidamente comprendidos en la definición del valor en aduana del Consejo de Cooperación Aduanera, conocida comúnmente como “definición de Bruselas”, en cuyo artículo I se determina que para la aplicación de los derechos de aduana *ad valorem*, el valor de las mercaderías a importar para consumo es su “precio normal”, es decir, el precio que se fijaría para dichas mercaderías, en el momento de ser exigibles los derechos de aduana, en una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un vendedor y un comprador independientes entre sí. En sus demás artículos tal definición señala el lugar de entrega de la mercadería a los efectos de considerar el “precio normal” de la misma (puerto o lugar de introducción de la mercadería al país de importación, lo cual significa la adopción del valor CIF), los supuestos que deben satisfacer para que existan condiciones de libre competencia y la forma en que se debe considerar el precio de la mercadería a evaluar cuando ésta haya sido fabricada con procedimientos patentados o se importe bajo marca de fábrica.

38. Después de examinar en detalle cada artículo de esa definición y las notas interpretativas de los mismos, al aprobar la resolución 2 (I) el Grupo de Trabajo acordó recomendar que se adoptase dicha “definición de Bruselas” por reunir los requisitos teóricos y prácticos deseables, con la salvedad de que el elemento tiempo o momento sea susceptible de interpretarse con tolerancia o amplitud en el sentido de que puede ser referido al momento de exportación de la mercadería.

39. Adoptada la definición de valor aduanero de Bruselas, el Grupo de Trabajo pasó a examinar los aspectos prácticos de su aplicación y el mecanismo o procedimiento que podría recomendarse para que cada país determine los valores o precios normales de importación de las distintas mercaderías, así como el organismo u organismos encargados de esa tarea y los medios de control del valor que pueden ponerse al servicio de la aduana. A este respecto se reconoció la conveniencia de establecer en cada país, dentro de la administración nacional de aduanas o en estrecha vinculación con ella, una oficina central de valores encargada de recopilar y analizar los datos e informaciones destinados a los funcionarios aduaneros con objeto de evaluar correctamente la mercancías importadas, ya sea facilitando a dichos funcionarios listas de precios y otros antecedentes, o por otro procedimiento que se estimase adecuado. Por todo ello se incorporó en la resolución 2 (I) una recomendación en este sentido, sugiriendo también que dichas oficinas intercambien entre sí informaciones y datos para facilitarse mutuamente el cumplimiento de sus funciones, y que en lo posible adopten métodos o procedimientos uniformes para la obtención y análisis de tales informaciones.

40. Se acordó asimismo por dicha resolución solicitar de la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL que preste a los gobiernos latinoamericanos que así lo pidan aseso-

ramiento acerca de las medidas conducentes a la puesta en práctica de esas recomendaciones, con la colaboración cuando lo estime necesario, del Consejo de Cooperación Aduanera, sin perjuicio de los vínculos que cada país pueda establecer directamente con este organismo.

41. Las delegaciones de los países que cuentan ya con organismos de la naturaleza de los recomendados en el párrafo 38 hicieron una exposición de la organización y forma de funcionamiento de los mismos. El Grupo de Trabajo conoció asimismo algunas informaciones sobre ciertos problemas particulares concernientes a la práctica de la evaluación, tales como determinación del valor aduanero en el caso de importaciones de mercaderías fuera de uso o provenientes de excedentes de producción, o de países cuyo comercio exterior se realiza por el Estado. También en cuanto a la práctica de la evaluación, se tomó nota de las sugerencias contenidas en la última parte del documento E/CN.12/C.1/WG.3/2/Add.1 de la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL.

3. Definición de términos aduaneros básicos

42. En el examen general de los conceptos aduaneros básicos para el que sirvió de pauta el documento E/CN.12/C.1/WG.3/2/Add. 2, preparado por la Secretaría de la CEPAL, el Grupo de Trabajo coincidió en que debía mantenerse una línea de coordinación entre las diversas definiciones, de tal manera que fueran complementarias y guardaran una adecuada correlación. Se estimó igualmente necesario definir los conceptos “mercadería extranjera”, “mercadería nacional” y “mercadería nacionalizada”, por ser elementos constitutivos de todas las definiciones que identifican las operaciones aduaneras.

El término “mercadería” se definió en la forma que aparece en la Nota explicativa ii) del concepto de “importación”. Tal aclaración tiene por objeto fijar el alcance de este término en el campo aduanero, comprendiendo en él todos los productos que entran por las aduanas, en vez de limitarlo a los objetos que son materia de comercio.

43. Después de examinar cada una de las definiciones propuestas en dicho documento, el Grupo de Trabajo procedió a aprobarlas en la forma que aparecen en la resolución 3 (I), estimándose necesario complementar algunas de ellas por medio de notas explicativas a fin de aclarar mejor los conceptos.

44. En el curso del debate y con respecto a ciertas operaciones aduaneras, se hicieron las siguientes observaciones:

a) Admisión temporal

Algunas delegaciones manifestaron que bajo este tipo de operaciones y previa fianza o bien con pago de derechos que se devuelven a la salida de la mercadería,

se permite la introducción de mercaderías extranjeras destinadas a su transformación.

Respecto de esta clase de operaciones, se estableció que no están incluidas en el concepto de “admisión temporal”, pues algunas de ellas estarían mejor encuadradas en el régimen de *draw-back*, sistema este último que podría ser sometido a un estudio posterior. Se dejó establecido que entre ambos regímenes existe una clara diferencia, ya que la “admisión temporal” está limitada en el tiempo —característica a que obedece su denominación—, en tanto que en el régimen del *draw-back* la mercadería no tiene límite de permanencia en el país. La suspensión del derecho de importación en el primer caso nace de su condición de mercadería que no se nacionaliza, mientras que el pago de derechos se deriva en el segundo caso de la nacionalización de la mercadería aunque posteriormente pueda salir del país.

En atención a las consideraciones anteriores se resolvió agregar la nota ii) a la definición de “admisión temporal”.

b) Reexportación

El Grupo de Trabajo llegó a la conclusión de que el alcance que da a esta operación el Tratado de Montevideo, en su artículo 50, no está de acuerdo con la correlación existente entre los conceptos aduaneros de “importación” y “exportación”, ya que el primero designa la introducción legal de las mercaderías en un país para su consumo o uso definitivo mediante el pago de los impuestos, convirtiéndose en “nacionalizadas”. La devolución al extranjero de mercadería nacionalizada se calificaría en consecuencia como “exportación”.

Se hizo notar además que el concepto de “reexportación”, contenido en el artículo 50 del Tratado de Montevideo, no es de índole técnica y condiciona a la transformación de la mercadería la determinación de la operación.

c) Mercadería nacional

Respecto de este concepto el Grupo de Trabajo aclaró que la definición propuesta bajo el apartado g) de la resolución 3 (I) se relaciona con las operaciones aduaneras, sin que pueda utilizarse para calificar un producto a los fines de determinar su origen.

d) Tráfico fronterizo

Se consideró que no era conveniente definir este tráfico, pues ninguna definición satisfaría los intereses particulares de los países, dados los múltiples aspectos que presenta dicho tráfico. A este respecto también sería necesario, para facilitar las negociaciones entre países latinoamericanos y particularmente entre los miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, conocer las disposiciones y normas por las que en cada uno de ellos se rige el tráfico fronterizo. A este efecto, la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL podría recopilar dichas disposiciones y normas para conocimiento de los países interesados.

4. Procedimientos aduaneros

45. Después de considerar el documento E/CN.12/C.1/WG.3/2/Add.3 preparado por la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL y de oír a las distintas delegaciones acerca de la tramitación y documentos en práctica en sus respectivos países, el Grupo de Trabajo reconoció que existe un cierto grado de disimilitud en documentos que deben presentarse a la aduana, tanto para la importación como para la exportación. También se pudo constatar que las aduanas de los diversos países poseen una base común en las tramitaciones y en la documentación para la importación, lo que permitiría uniformar y simplificar los trámites aduaneros y los documentos.

46. Las delegaciones coincidieron en que conjuntamente con la simplificación de los trámites aduaneros, debería considerarse también la posibilidad de simplificar la tramitación y la documentación naviera que en ciertos aspectos guardan una estrecha relación con aquéllos.

47. Teniendo en cuenta la existencia entre países latinoamericanos de tratados multilaterales tendientes a la liberalización del intercambio, el Grupo de Trabajo estimó que podría ser oportuno aprovechar los estudios que se efectuaran para la simplificación de trámites aduaneros a fin de considerar particularmente en ellos la forma de establecer un procedimiento sencillo y expedito para la internación de mercaderías liberalizadas según estos tratados.

48. Con relación al mismo tema, se hizo presente que el Consejo de Cooperación Aduanera, que está realizando estudios comparativos sobre los procedimientos aduaneros observados en los países miembros de dicho Consejo,⁸ ha estimado que no se puede pensar seriamente en mejorar una reglamentación aduanera sin conocer los fines de la misma, los textos en virtud de los cuales se aplica y sus consecuencias prácticas. Esto indica que para poder llegar a conclusiones aceptables en cuanto a la uniformación y simplificación de trámites es necesario llevar a cabo una labor extensa que seguramente requerirá largo tiempo.

49. Con estos antecedentes, el Grupo de Trabajo estimó que sería conveniente iniciar tal labor lo antes posible, a cuyo efecto acordó en su resolución 4 (I) recomendar a la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL que en los estudios que viene realizando sobre asuntos aduaneros diera prioridad al relativo a la coordinación y simplificación de los procedimientos y documentos aduaneros y navieros, solicitando para ello la colaboración del Consejo de Cooperación Aduanera o de otros organismos internacionales en caso necesario.

⁸ Véase en El Consejo de Cooperación Aduanera: su origen, estructura y actividades (Documento informativo N° 1), distribuido en esta reunión, una amplia información sobre la forma en que está constituido dicho Consejo y sobre los estudios que ha realizado y está realizando.

5. Origen de las mercaderías: examen preliminar desde el punto de vista aduanero

50. El Grupo de Trabajo estuvo de acuerdo con lo expresado en el documento E/CN.12/C.1/WG.3/2/Add.3, preparado por la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL, en el sentido de que el problema del origen de las mercaderías dentro de una zona de libre comercio podía considerarse en esta reunión sólo desde el punto de vista administrativo. En vista de ello se limitó a dejar constancia de que, a juicio de las delegaciones asistentes, la acción de las aduanas frente al origen de las mercaderías debe referirse principalmente a tales aspectos. Así lo declara la resolución 5 (I), en la que, además, se sugiere a la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL que, en colaboración con la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, prepare un proyecto de reglamentación y certificación de origen para facilitar el cumplimiento por las aduanas de las aludidas funciones.

6. Capacitación de funcionarios aduaneros

51. El Grupo de Trabajo abordó asimismo el problema de la capacitación de los funcionarios aduaneros, haciendo notar la creciente responsabilidad de la labor de los mismos como consecuencia de la importancia que han adquirido los aranceles de aduana en la política económica y en la industrialización de los países latinoamericanos. Como, salvo algunas excepciones, estos países no cuentan en la actualidad con escuelas especiales para la capacitación a que se hace referencia, el Grupo de Trabajo acordó en su resolución 6 (I) recomendar la creación de tales escuelas y sugerir a la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL que, en colaboración con la Junta de Asistencia Técnica de las Naciones Unidas o de otros organismos internacionales, preste a los países que así lo soliciten el asesoramiento necesario a fin de que se cumpla dicha recomendación.

7. Significado del concepto "gravámenes" a los fines del artículo 3 del Tratado de Montevideo, y su expresión o equivalencia en términos de derechos aduaneros "ad valorem"

52. El Grupo de Trabajo dividió este punto del Temario en las tres secciones siguientes:

- a) Bases para la identificación de "gravámenes a la importación"
- b) Expresión de los gravámenes a la importación en términos de derechos aduaneros *ad valorem*
- c) Gravámenes y otras restricciones a la importación existentes en los diversos países

Como base y orientación de los debates se utilizaron los documentos *Identificación de los conceptos que deben ser considerados como "gravámenes" a los efectos del artículo 3 del Tratado de Montevideo, y su expresión equivalente en términos de derechos aduaneros*

“ad valorem” (E/CN.12/C.1/WG.3/3/Rev.1) preparado por la Secretaría de la CEPAL.

a) *Bases para la identificación de “gravámenes a la importación”*

53. Se consideró que la expresión “derechos aduaneros y cualesquier otros recargos de efectos equivalentes” (artículo 3 del Tratado de Montevideo) comprende todos los gravámenes o impuestos pagaderos sobre o en relación con la importación, siempre que no constituyan una retribución por el costo aproximado de servicios prestados. Las restricciones de índole monetaria o cambiaria que incidan directamente sobre el costo de las importaciones también se entenderán como recargos de efecto equivalente.

54. Conforme a ello, se considerarán como gravámenes a la importación, además de los derechos aduaneros propiamente dichos, los siguientes conceptos:

- i) Impuestos adicionales a la importación
- ii) Impuestos sobre las transferencias de fondos al extranjero para pagar importaciones
- iii) Derechos o tasas consulares, cuando no respondan al costo del servicio prestado
- iv) Otras tasas o impuestos a la importación cobrados en forma de retribución por la prestación de un servicio, pero que excedan apreciablemente el costo aproximado de dichos servicios
- v) Impuestos llamados internos, pero que se aplican sólo sobre mercaderías importadas y no para las nacionales, con la salvedad del régimen previsto en el capítulo V del Tratado, o que para aquéllas son mayores que para los productos nacionales similares (en este caso por el monto de la diferencia)
- vi) Recargos cambiarios
- vii) Sistemas de adjudicación de cambios cuando tengan por efecto aumentar el costo de cambio para ciertas importaciones
- viii) Costo de financiamiento del depósito previo o de pagos anticipados
- ix) Otros gravámenes o restricciones que representan una protección directa o indirecta a productos nacionales o una imposición a las importaciones por razones fiscales o cambiarias y que tengan por efecto aumentar el costo de las mercaderías importadas.

55. En relación con los derechos o tasas consulares, hubo manifestaciones divergentes. Así, mientras una delegación se mostró partidaria de su total eliminación, incluyendo la de las propias formalidades consulares (facturas consulares, visación de facturas comerciales, etc.), otra manifestó que su eliminación deberá corresponder a aquella parte de su monto que exceda el costo del servicio prestado, sin descartar la posibilidad de llegar a un acuerdo para su total eliminación con respecto al comercio intrazonal. Una tercera delegación destacó que la intervención consular beneficia al im-

portador, por cuanto acredita la autenticidad de los documentos presentados y crea una fuerte presunción de verosimilitud en favor de la declaración del valor.

56. El Grupo de Trabajo analizó, entre otras restricciones a la importación, las mencionadas en el documento de la Secretaría, entre las cuales habría que incluir los certificados de necesidad y en su caso los sanitarios. Se hizo observar que los depósitos previos, así como el régimen de contingentamiento en la oferta de divisas, actúan también como restricciones cuantitativas indirectas.

b) *Expresión de los gravámenes a la importación en términos de derechos aduaneros “ad valorem”*

57. Al examinar la sección respectiva del documento E/CN.12/C.1/WG.3/3/Rev.1 el Grupo de Trabajo coincidió, con sus apreciaciones en términos generales. Sin embargo, hizo la salvedad de que sería importante que las bases y elementos de cálculo que se utilicen en cada país permitan conocer la incidencia real de los gravámenes, estimada sobre un concepto uniforme de valor. En todo caso, habría que conocer la desviación o diferencia que el método de cálculo empleado en cada país significa con relación al cálculo realizado de acuerdo con el concepto uniforme de valor que adopte la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

58. A tal fin, merecen atención particular las desviaciones que resulten de adoptar el valor *fob* o *cif*; la inclusión o no de cargas adicionales en la composición de ese valor, el tipo de cambio que se utilice para la conversión del valor expresado en moneda extranjera a moneda nacional, y las situaciones originadas por el empleo de valores aduaneros oficiales o de aforo alejados del valor real de las mercaderías. Sólo así podrá caracterizarse con precisión la incidencia real de los gravámenes a la importación vigente en cada país.

c) *Gravámenes y otras restricciones existentes en los diversos países*

59. Al pasar revista a los gravámenes de todo tipo existentes en cada uno de los países participantes, cada una de las delegaciones expuso en detalle los gravámenes y mecanismos de aplicación del país respectivo. Para completar sus explicaciones verbales, las delegaciones suministraron las informaciones escritas que forman el anexo II de este informe. El Grupo de Trabajo opinó que dicha información podía ser de especial interés en la medida en que hacía posible el conocimiento recíproco de los regímenes de importación en sus características principales.

8. *Concepto de “gravámenes vigentes”*

60. El Grupo de Trabajo consideró que los planteamientos contenidos en el Documento E/CN.12/C.1/WG.3/3/Add.1/Rev.1, preparado por la Secretaría, acerca de la definición del concepto de “gravámenes vigen-

tes” a los fines del artículo 5 del Tratado de Montevideo, serán muy útiles como elemento orientador de las futuras negociaciones, pues precisan los criterios que podrían adoptarse a fin de establecer las bases para determinar ese concepto, tanto en lo que se refiere a terceros países —como base para el cálculo de las medidas ponderadas— como para las relaciones iniciales entre los países signatarios de dicho tratado.

9. Otros asuntos

61. Los delegados expusieron la situación en cada país en lo que se refiere a tratados internacionales con cláusula de nación más favorecida, tratados con concesiones o consolidaciones arancelarias, de situaciones espe-

ciales de exoneración o rebaja de gravámenes, etc. Dicha información forma parte del anexo II al presente informe.

62. Dado que, tanto este punto del temario como el anterior se refieren a asuntos que se vinculan con la política económica, comercial y arancelaria más que con problemas específicos de técnica o teoría aduanera, no se estimó oportuno concretar en resoluciones o recomendaciones la tarea del Grupo de Trabajo. Ésta se ha limitado a hacer posible un amplio intercambio de informaciones de puntos de vista, que será de positiva utilidad para permitir que cada delegación disponga de adecuados elementos de juicio durante las negociaciones previstas en el Tratado de Montevideo.

Parte II

RESOLUCIONES APROBADAS

63. Durante la primera reunión del Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros se aprobaron las resoluciones que se enumeran a continuación:

- 1 (I) Nomenclatura arancelaria uniforme
- 2 (I) Definición y verificación del valor aduanero
- 3 (I) Definiciones de términos aduaneros básicos
- 4 (I) Procedimientos aduaneros
- 5 (I) Control administrativo del origen de las mercaderías
- 6 (I) Capacitación de funcionarios aduaneros.

64. El texto de las resoluciones es el que sigue:

RESOLUCIÓN 1 (I)

NOMENCLATURA ARANCELARIA UNIFORME

El Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros, teniendo en cuenta la resolución 7 (II) del Comité de Comercio de la Comisión Económica para América Latina, como asimismo el documento E/CN.12/C.1/WG.3/2, preparado por la Secretaría de la CEPAL en cumplimiento de dicha resolución, del cual toma nota con satisfacción, y

Considerando:

Que sería conveniente la adopción por los países latinoamericanos de una nomenclatura arancelaria moderna y uniforme, que facilite las operaciones aduaneras y las negociaciones tarifarias;

Que la adopción de tal nomenclatura arancelaria uniforme es a la vez factor importante para el buen funcionamiento de tratados multilaterales tendientes a liberalizar el intercambio, como los ya concluidos en América Latina;

Que la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas ofrece ventajas técnicas y prácticas indiscutibles, habiendo sido adoptada ya por más de 60 países,

Resuelve:

1. Recomendar la adopción por los países latinoamericanos de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas en sus aranceles aduaneros nacionales.

2. Recomendar asimismo que, a fin de asegurar la uniformidad buscada, y sin perjuicio de quedar cada país en libertad de crear dentro de cada posición de esa Nomenclatura las subposiciones que estime conveniente, esa adopción se haga a) sin omitir ninguna de las posiciones de tal Nomenclatura ni añadir otras nue-

vas o modificar la numeración de las mismas y b) sin modificar las reglas generales para su interpretación o las notas de los capítulos o de las secciones de manera que signifique una modificación del contenido de éstos o de las posiciones arancelarias.

3. Recomendar igualmente, y con el mismo fin, que la elaboración y aplicación de los aranceles aduaneros nacionales basados en la Nomenclatura de Bruselas se haga conforme a las Notas explicativas aprobadas por el Consejo de Cooperación Aduanera para la misma, sin perjuicio de la facultad de los países de complementar tales notas con las que juzguen necesarias para definir las subposiciones que creen.

4. Sugerir a la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL que tenga a bien prestar su asesoramiento técnico a los gobiernos latinoamericanos en ocasión de la adopción por éstos en sus aranceles nacionales de la Nomenclatura de Bruselas, y sugerirle que para esta tarea obtenga la colaboración de la Asistencia Técnica de las Naciones Unidas y del Consejo de Cooperación Aduanera.

5. Sugerir también a la Secretaría de la CEPAL que, a fin de que los países latinoamericanos que hayan adoptado la Nomenclatura de Bruselas puedan mantenerla actualizada, informe oportunamente a éstos de las modificaciones que sufra tal Nomenclatura como consecuencia de recomendaciones del Consejo de Cooperación Aduanera, y de todas las normas y reglas que para facilitar su interpretación uniforme sean adoptadas por dicho Consejo, sin perjuicio de la información directa que obtengan los países que se adhieran a éste.

6. Poner de relieve ante el Comité Provisional de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio la conveniencia de considerar el empleo de la Nomenclatura Arancelaria de Bruselas como punto de referencia para los fines mencionados en el artículo 49, inciso c), del Tratado de Montevideo.

12 de agosto de 1960

RESOLUCIÓN 2 (I)

DEFINICIÓN Y VERIFICACIÓN DEL VALOR ADUANERO

El Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros,

Teniendo en cuenta el documento E/CN.12/C.1/WG.3/2/Add.1, sobre "Valor Aduanero" preparado por la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina con la colaboración del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas, documento del cual se toma nota con satisfacción, y

Considerando:

Que la aplicación de derechos aduaneros *ad valorem* exige contar con un sistema equitativo para la valuación de las mercaderías importadas, basado en una definición de valor aduanero que responda a principios teóricos internacionalmente reconocidos y que dé al mismo tiempo normas prácticas para resolver los distintos problemas que se presentan en esa valuación;

Que es necesario, particularmente entre países que participan en acuerdos destinados al establecimiento de uniones aduaneras, zonas de libre comercio o asociaciones económicas de cualquier otro tipo, adoptar de manera uniforme tal definición de valor aduanero, a fin de evitar que las diferencias en los sistemas de valuación afecten la incidencia efectiva de los gravámenes *ad valorem*, y

Que la definición del valor en aduana y sus notas interpretativas contenidas en el Anexo a la Convención suscrita en Bruselas el 15 de diciembre de 1950 satisface las condiciones antes mencionadas, como lo ha evidenciado el análisis que de ella se ha hecho en el curso de los debates y la experiencia de los países que la han aplicado, respondiendo además a los principios enunciados en el Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT),

Resuelve:

1. Recomendar la adopción por los países latinoamericanos, para la evaluación de las mercaderías importadas, de la definición de valor aduanero del Consejo de Cooperación Aduanera y de las notas interpretativas que acompañan a dicha definición.

2. Señalar que la tolerancia recomendada por el Comité de la Valoración del Consejo de Cooperación Aduanera en sus notas explicativas e implícitamente admitida en la nota interpretativa nº 5 del artículo I de la definición, permite a los países que así lo deseen adoptar como factor tiempo el referente al momento de la exportación de la mercadería.

3. Recomendar asimismo que en los países latinoamericanos que aún no lo han hecho, sea creada, dentro de la administración nacional de aduanas respectiva o en estrecha vinculación con ella, una oficina central de valores, encargada de la recolección y análisis de datos e informaciones que sirvan a los funcionarios aduaneros para evaluar correctamente las mercancías importadas, ya sea facilitando a éstos listas de precios y otros antecedentes o por otro procedimiento que se considere adecuado.

4. Recomendar también que dichas oficinas establezcan entre sí un intercambio de informaciones y de datos que faciliten mutuamente el cumplimiento eficaz de sus funciones, y que en lo posible adopten métodos o procedimientos uniformes para la obtención y análisis de tales informaciones.

5. Sugerir a la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina tenga a bien prestar a los gobiernos latinoamericanos que así lo pidan, asesoramiento sobre las medidas conducentes a la puesta en práctica de estas recomendaciones y al mantenimien-

to de la uniformidad deseable, solicitando para ello, cuando lo estime necesario, la colaboración del Consejo de Cooperación Aduanera, sin perjuicio de las explicaciones adicionales, sugerencias y consejos que los países puedan solicitar directamente a este organismo.

12 de agosto de 1960

RESOLUCIÓN 3 (I)

DEFINICIONES DE TÉRMINOS ADUANEROS
BÁSICOS

El Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros, Teniendo en cuenta la resolución 7 (II) del Comité de Comercio de la Comisión Económica para América Latina y el documento de la Secretaría Ejecutiva de la misma Comisión E/CN.12/C.1/WG.3/2/Add.2, sobre "Definición de términos aduaneros básicos", del cual toma nota con satisfacción, y

Considerando:

Que es altamente deseable el empleo por los países latinoamericanos de definiciones uniformes con el objeto de identificar ciertas operaciones y términos aduaneros básicos, especialmente para facilitar la interpretación y aplicación de tratados multilaterales destinados a liberar el intercambio,

Resuelve:

1. Recomendar la adopción por los países latinoamericanos de las siguientes definiciones aduaneras:

a) *Importación:* Es la entrada, cumplidos los trámites legales, de mercaderías extranjeras destinadas al uso o consumo definitivo en el país.

Notas:

i) La frase "cumplidos los trámites legales", significa que se dio cumplimiento a todas las disposiciones legales, reglamentarias o de otra índole, vigentes en el país importador para la entrada de mercaderías extranjeras.

ii) El término "mercadería" comprende todos los productos, artículos, manufacturas, semovientes y demás bienes corporales muebles, sin excepción alguna.

iii) El término "definitivo" supone la admisión de la mercadería dentro del país importador sin condición de retorno al extranjero, paso por el país o permanencia temporal.

b) *Admisión temporal:* Es la entrada libre de impuestos, cumplidos los trámites legales, de determinadas mercaderías extranjeras destinadas a permanecer por tiempo limitado en el país y a condición de ser retornadas al exterior.

Notas:

i) La frase "cumplidos los trámites legales" comprende el cumplimiento de los requisitos rela-

tivos a permisos, fianzas y demás formalidades vigentes en el país importador.

- ii) Las mercaderías que entren a un país para ser modificadas o manufacturadas no están comprendidas en la definición anterior y se registrarán por las disposiciones particulares previstas en la legislación de cada país.
- c) *Mercadería extranjera*: Es la que proviene del extranjero y no haya sido nacionalizada, aunque sea de producción o manufactura nacional.

Agregados optativos:

- i) Excepto cuando se compruebe fehacientemente que son nacionales;
 - ii) O que habiéndose importado bajo condición, ésta deje de cumplirse.
- d) *Mercadería nacionalizada*: Es la procedente del extranjero cuya importación definitiva se haya consumado legalmente.
- e) *Exportación*: Es la salida, cumplidos los trámites legales, de mercaderías nacionales o nacionalizadas destinadas al uso o consumo definitivos en el extranjero.

Nota:

Esta definición no comprende el régimen de aprovisionamiento de aviones y barcos, el cual se registrará por las disposiciones especiales de cada país.

- f) *Exportación temporal*: Es la salida libre de impuestos, cumplidos los trámites legales, de determinadas mercaderías nacionales o nacionalizadas, destinadas a permanecer por tiempo limitado fuera del país y a condición de ser retornadas al mismo.

Nota:

La frase "cumplidos los trámites legales" comprende el cumplimiento de los requisitos relativos a permisos, fianzas y demás formalidades vigentes en el país exportador.

- g) *Mercadería nacional*: Es la producida o manufacturada en el país con materiales nacionales o nacionalizados.
- h) *Reexportación*: Es el retorno, cumplidos los trámites legales, de mercaderías extranjeras llegadas al país pero no nacionalizadas.

Nota:

La definición anterior obedece a un criterio aduanero y no se refiere al sentido con que el Tratado de Montevideo (art. 50) emplea este término.

- i) *Tránsito internacional*: Es el paso por el país, cumplidos los trámites legales, de mercaderías extranjeras ya destinadas a un tercer país.

Nota:

La definición anterior es sin perjuicio de las disposiciones vigentes en cada país sobre tránsito de mercaderías nacionales o nacionalizadas que, para ser trasladadas de un punto a otro del territorio nacional, necesiten pasar por territorio extranjero.

2. Recomendar la prosecución del programa de trabajos sobre asuntos aduaneros y la preparación de proyectos y estudios relativos a otras definiciones, operaciones y regímenes aduaneros no incluidos en el punto 1 de la presente resolución, tales como *draw-back*, regímenes especiales de admisión temporal, puertos francos, almacenes de particulares, regímenes de envases, muestras y otros, teniendo en cuenta los de igual carácter realizados en otros países y organizaciones internacionales.

3. Sugerir que se estudie la conveniencia que habría para los países latinoamericanos en participar en las convenciones internacionales que traten esos asuntos.

12 de agosto de 1960

RESOLUCIÓN 4 (I)

PROCEDIMIENTOS ADUANEROS

El Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros, Teniendo en cuenta la resolución 7 (II) del Comité de Comercio de la Comisión Económica para América Latina y el documento de la Secretaría Ejecutiva de la misma Comisión E/CN.12/C.1/WG.3/2/Add.3, sobre "Procedimientos aduaneros", del cual toma nota con satisfacción, y

Considerando:

Que la diversidad de procedimientos y documentaciones aduaneras existentes en los distintos países latinoamericanos demarca el origen de notorias dificultades que atentan contra el desarrollo y celeridad del comercio en general;

Que la uniformidad y simplificación de las tramitaciones aduaneras analizadas, como también la de los respectivos documentos, contribuirían al buen funcionamiento de los tratados multilaterales ya concluidos entre países de la América Latina, y

Que respondería a un estudio integral del problema la posibilidad de considerar el aspecto concerniente a las tramitaciones y documentación navieras concomitantes,

Resuelve:

1. Recomendar a la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina que en los estudios que viene efectuando sobre asuntos aduaneros tenga a bien dar prioridad al aspecto concerniente a la coordinación y simplificación de los procedimientos y documentos aduaneros, al igual que los de índole naviera.

2. Sugerir la adhesión de los países latinoamericanos a las convenciones existentes, con el objeto de lograr el fin perseguido.

3. Sugerir que, de ser necesario, se solicite la colaboración del Consejo de Cooperación Aduanera y de otros organismos internacionales.

4. Señalar la conveniencia de convocar a una Segun-

da Reunión del Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros cuando el grado de elaboración de tales estudios así lo requiera.

12 de agosto de 1960

RESOLUCIÓN 5 (I)

CONTROL ADMINISTRATIVO DEL ORIGEN DE LAS MERCADERÍAS

El Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros, Teniendo en cuenta la resolución 7 (II) del Comité de Comercio de la Comisión Económica para América Latina y el documento de la Secretaría Ejecutiva de la misma Comisión E/CN.12/C.1/WG.3/2/Add.3, sobre "Origen de las mercaderías: examen preliminar desde el punto de vista aduanero", del cual toma nota con satisfacción, y

Considerando:

Que la actuación del Grupo de Trabajo, con los elementos informativos de que dispone en la actualidad, está limitada al examen de las prácticas aduaneras vigentes en los países que representa;

Que la calificación del origen de las mercaderías es materia que excede las atribuciones de este Grupo de Trabajo, y

Que en el marco de acción señalado sólo fue posible la consideración de los documentos sobre origen y su correspondiente reglamentación,

Resuelve:

1. Dejar constancia de que, a juicio de la Reunión, la acción de las aduanas frente al origen de las mercaderías debe referirse principalmente a los aspectos administrativos.

2. Sugerir a la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina que, en contacto con la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, estudie y proponga a una segunda reunión de expertos aduaneros un proyecto de reglamentación y certifica-

ción de origen a los fines de facilitar el cumplimiento de la función administrativa aduanera mencionada en el punto anterior.

3. Sugerir a la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina y a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio que en la realización de estudios relativos al origen de las mercaderías tengan a bien tomar en cuenta los trabajos sobre igual materia efectuados por otros países u organismos internacionales.

12 de agosto de 1960

RESOLUCIÓN 6 (I)

CAPACITACIÓN DE FUNCIONARIOS ADUANEROS

El Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros, Teniendo en cuenta la creciente responsabilidad de la labor de los funcionarios aduaneros como consecuencia de la importancia que han adquirido los aranceles de aduana en la política económica y en la industrialización de los países latinoamericanos, y

Considerando que para la correcta aplicación de las disposiciones aduaneras arancelarias es menester contar con personal técnicamente preparado,

Resuelve:

1. Recomendar la creación de escuelas de capacitación aduanera en los países latinoamericanos.

2. Sugerir al Comité Provisional de Montevideo considere este tema en sus programas sobre asuntos aduaneros.

3. Sugerir a la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina que, en colaboración con la Junta de Asistencia Técnica de las Naciones Unidas o de otros organismos internacionales, preste a los países que así lo soliciten el asesoramiento necesario para el cumplimiento de la recomendación anterior.

12 de agosto de 1960

Anexo I

DEFINICIONES Y PROCEDIMIENTOS PARA LA DETERMINACIÓN DEL VALOR ADUANERO EN DIVERSOS PAISES LATINOAMERICANOS

A. CUESTIONARIO SOMETIDO A LAS DELEGACIONES ASISTENTES A LA PRIMERA REUNIÓN DEL GRUPO DE TRABAJO PARA ASUNTOS ADUANEROS

1. Texto de la definición de valor aduanero o concepto de valor que se utiliza en su país para la aplicación de los derechos de aduanas a la importación de mercancías.
2. Dígase si estos derechos se aplican siempre sobre la base de "valores reales" o si, por el contrario, existen prácticas que permiten, para la totalidad o para algunas de las mercancías, aplicar estos derechos sobre otras bases (aforos, valores oficiales, valores medios, etc.).
3. Analícese su definición sobre las bases siguientes:
 - a) Si el precio que sirve de base para valorar las mercancías es un precio *cif*, *fob*, *fas*, *ex-factory* (en fábrica), etc., y dígase en cada caso qué gastos lo integran y qué exclusiones son autorizadas.
 - b) Cuándo se considera el precio de la mercancía: en el momento de la importación, en el momento de haberse concluido el contrato, en la fecha de la factura, etc.
 - c) Dígase si, como regla general, el precio que sirve de base para la valoración es el "precio real de venta" de la mercancía u otro precio concebido sobre bases diferentes.
 - d) Si se permite en ciertos casos rechazar el "precio real de venta", dígase:
 - i) En qué casos está permitido: cuando existan relaciones entre comprador y vendedor, cuando se sospeche la existencia de facturas con precios falseados, etc.
 - ii) Cuál es el precio que se toma entonces en consideración como base para la evaluación (explíquense las alternativas).
 - e) Cuando no existe venta (mercancías en consignación, transferencias de depósitos, regalos, etc.), dígase qué precio sirve de base para la evaluación.
4. Cuando existan valores oficiales dígase:
 - a) Si son para todas o para algunas mercaderías y en el último caso indíquese el volumen aproximado de éstas.
 - b) Por qué autoridad son establecidos y procedimiento seguido para su determinación y revisión.
 - c) Cada cuánto tiempo se procede a su revisión.
 - d) Carácter que tienen: obligatorios en todos los casos, o solamente cuando el precio declarado es menor que los valores oficiales, o si son orientadores para los funcionarios, los que conservan su libertad de acción, etc.
5. Dígase qué documentos se exigen en este aspecto para el desaduanamiento de las mercancías, especificando si su presentación es obligatoria o facultativa y en esta última alternativa, en qué casos la Aduana los exige.
6. Una vez la Aduana en posesión de los documentos exigidos, dígase cómo procede y en qué medida está obligada a utilizar el contenido de esos documentos.
7. Si algunos de estos documentos no son satisfactorios, dígase si la Aduana puede rechazarlos y si la prueba de los motivos que la inducen a ello corresponden a la Aduana o si, por el contrario, corresponde al importador probar que los valores aplicados por la Aduana no son los adecuados (ver N° 3 d).
8. Indíquese si existe una oficina controladora de valores y precios y hágase una breve reseña de su organización y funcionamiento.
9. En el caso de que no se conforme el importador con la decisión de la Aduana, dígase si puede recurrir contra esta decisión y ante qué autoridad, explicando brevemente los recursos que existan y si los tribunales que intervienen son administrativos o independientes.
10. Dése cualquier otra información o aclaración que se juzgue interesante para la mejor comprensión del sistema empleado.

B. RESPUESTAS DE LAS DELEGACIONES AL CUESTIONARIO ANTERIOR

Argentina

1. No existe en la legislación argentina una definición expresa en cuanto a valor aduanero.
2. *Derechos específicos y "ad valorem" de mercancías convencionales.*
 - a) El cobro de los derechos específicos se verifica sobre la unidad de aforo establecida en cada partida, previo descuento (si correspondiere) de la tara, merma, rotura o descomposición que se determina en el Arancel.
 - b) El derecho *ad valorem* recae sobre el valor de las mercaderías determinado por el aforo establecido en las partidas respectivas, previo descuento (si correspondiere) de la tara, merma, etc.

Mercaderías no convencionales

El derecho *ad valorem* recae sobre el valor *cif* de la factura de la mercadería.

Mercaderías no tarifadas

- a) Las mercaderías no enumeradas en la Tarifa de Avalúo pagan el derecho establecido en la misma para las de su clase sobre su valor en depósito declarado por el introductor. Si no pertenecen a ninguna de las categorías establecidas en el Arancel, abonan el derecho del 42 % sobre su valor en depósito declarado en la misma forma.
- b) La declaración de los valores de las mercaderías no tarifadas debe ser justificada con exhibición de las facturas originales.

- c) Dichas facturas deben estar debidamente legalizadas por el funcionario consular del puerto de embarque.
- d) En los casos del párrafo a), así como en todos los demás expresados en el Arancel en que el derecho *ad valorem* recae sobre mercaderías no aforadas, el valor declarado comprende el precio de costo en el puerto de procedencia justificado con las facturas originales y el aumento correspondiente a los fletes, seguros y demás gastos comunes hasta la entrada de los artículos en los depósitos de la aduana de descarga.
3. a) Esta pregunta queda contestada precedentemente.
- b) Fecha de la factura.
- c) En principio se aceptan los valores que figuran en la documentación presentada por el introductor de la mercadería, reservándose las autoridades aduaneras el derecho a impugnarlos sobre la base de la documentación que, respecto de valores, existe en aduana. En todos los casos se debe citar la fuente de información en que se ha fundado dicha impugnación.
- d) 1. Cuando se sospeche la existencia de facturas con precios falseados y cuando no responda a valores normales o corrientes del mercado exportador.
2. El precio normal o corriente en el mercado exportador.
- e) Los corrientes o similares del mercado exportador y, si desconoce, el precio interno de la primera venta.
4. No existen precios oficiales.
5. 6 y 7. Estos puntos quedan contestados con lo referido en el punto 4.
8. Actúa una Comisión Asesora de Control de Valores de Importación integrada por representantes oficiales y del sector privado. Esta comisión dictamina respecto de la autenticidad de los valores. Si el vista disiente con la observación formulada por la Comisión Asesora, la *litis* se resuelve por el Director Nacional de Aduanas. Si el vista comparte el dictamen de la Comisión, eleva lo actuado al administrador de la Aduana para que proceda en consecuencia.
9. El artículo 135 de la Ley de Aduana otorga a ésta poderes facultativos para ejercitar el derecho de prensión, abonando al importador el valor declarado, incrementado en un 10 por ciento. Si no hace uso de ese derecho —en todos los casos opcional—, el importador debe reexportar la mercadería, a menos que se avenga al pago del mayor valor asignado.
10. La jurisprudencia administrativa no acepta primas, bonificaciones o descuentos cuando son acordados a una firma en particular. En el caso de mercaderías averiadas, una Junta compuesta por tres Vistas dictamina, en forma definitiva, el denérito correspondiente. En los casos de mercancías *surplus*, fuera de uso, ventas de fomento u otras denominaciones análogas, la aduana calcula el monto de los recargos sobre los valores corrientes C y F que corresponden a mercaderías nuevas. Si no es posible determinar los precios corrientes de estas mercaderías nuevas o si la aduana no considera dichos precios suficientemente representativos de los valores normales, los recargos se calculan sobre la base de los precios mayoristas de fábrica para la venta de las mercaderías en los mercados de origen, más los gastos corrientes hasta puerto argentino.
- Brasil*
1. En el Brasil la cobranza de derechos aduaneros *ad valorem* incide sobre el valor *cif* (costo, seguro y flete). El valor de la mercadería, llamado "valor externo", es "el precio en el momento de la exportación, al que esa mercadería, llamado "valor externo", es "el precio en el momento de la exportación, al que esa mercadería u otra similar se ofrece normal-

mente a la venta en el mercado mayorista del país exportador, sumado al costo de cualquier envase, envoltorio o embalaje y a los gastos de colocación en el puerto de embarque, con deducción hecha, cuando procediere, de los impuestos exigibles sobre el consumo interno y recuperables por la exportación de la mercadería. (Ley N° 3244 del 14 de agosto de 1957, artículo 5 y párrafo único).

La reglamentación al respecto establece que la cobranza del impuesto no recae necesariamente sobre el precio de factura de la mercadería, sino sobre su valor o cotización normal en el mercado de exportación en la fecha de exportación. Ese valor, declarado en la nota de importación (ley 3244, art 6), es verificado por los órganos competentes (Cartera de Comercio Exterior y Aduanas).

2. En general los derechos se aplican siempre sobre los valores reales según se definieron en el número anterior. No obstante, la ley 3244 dispone lo siguiente:
- a) En el art. 2, que la alícuota *ad valorem* podrá combinarse con su equivalente específico, aplicándose, para calcular el impuesto, la alícuota que resulta en el gravamen más elevado.
- b) En el art. 9, que podrá establecerse una pauta de valor mínimo para los productos que, por no estar cotizados en el mercado nacional o internacional, presentan dificultades para el cálculo de su valor externo o hayan sido exportados al Brasil en forma de *dumping*, sin perjuicio en este caso de lo dispuesto en el inciso 2 del artículo 3 de la misma ley.¹
- c) En el art. 7, que, cuando el valor externo no puede ser debidamente calculado, el cómputo del impuesto se hará sobre la base de los precios al por mayor en el mercado interno, descontando los impuestos sobre la importación y en un 30 por ciento a título de utilidades y gastos.²
3. a) La importación se efectúa según la fórmula *cif*. Corren por cuenta del vendedor todos los gastos, impuestos internos, etc., inherentes a la transacción hasta que la mercadería esté colocada a bordo del vehículo que la transportará al país de destino. El importador paga los gastos de flete y seguro. Sólo esos tres elementos —costo, seguro y flete— constituyen el valor sobre el cual se cobra el derecho aduanero. Cualquier gasto posterior a la llegada del vehículo a territorio brasileño se excluye de dicho valor para fines aduaneros. En los gastos externos se incluyen los derechos consulares.
- b) Conforme a la definición ya citada en el número 1, se considera el valor de la mercadería en el momento de su exportación.
- c) Sin embargo, el precio real de venta no es el valor real de la mercadería conforme se define en el número 1.
- d) i) Cuando el precio declarado por el importador no corresponde al valor real de la mercadería. El importador es libre de declarar el valor, que queda sujeto a la verificación de la Cartera de Comercio Exterior del Banco del Brasil (CACEX) y posteriormente de la Aduana. Las dos pueden impugnar el valor declarado y determinar sobre cuál se tramitará el despacho (art. 6 de la ley 3244 y arts. 1 y 2 de la ley 2145).
- ii) El valor real de la mercadería en el momento de la exportación lo calculan los organismos encargados del control de precios.
- e) Se considera el valor real de la mercadería según se define en el número 1.
4. a) El "valor oficial" en el Brasil puede interpretarse como la llamada "pauta de valor mínimo" prevista en el art. 9
- ¹ Dicho precepto establece que en el caso del *dumping* la alícuota podrá elevarse hasta el límite capaz de neutralizarlo.
- ² Ahora no se aplica esta disposición.

de la ley 3244, al que se hizo referencia en la respuesta al número 2 b) y que se aplica a las mercaderías que, por no haberse cotizado en el mercado internacional, ofrezcan dificultades para el cálculo de su valor externo. Desde la promulgación de la ley 3244 (nuevo arancel de Aduanas) hasta el momento presente, sólo se ha aplicado la pauta de valor mínimo para el sub-ítem 84-69-002 (máquinas de escribir sin dispositivo de cálculo) y sólo en el caso de máquinas armadas.

El Brasil aplica también alícuotas específicas, basadas en valores mínimos, en los casos en que la experiencia ha demostrado gran dificultad para la aplicación de alícuotas puramente *ad valorem*.

Hasta ahora sólo se han establecido alícuotas específicas para cinco partidas del arancel:

- 29-38-006
 - 01 Clorhidrato de tiamina
 - 02 Monohidrato de tiamina
- 29-38-007
 - 01 Riboflavina
- 84-69-002 Máquinas de escribir sin dispositivo de cálculo, en conjuntos desmontados, completos o no
- 85-18-001 Linternas eléctricas, magnéticas, a pila o semejantes

- b) Son establecidas por el Consejo de Política Aduanera en la forma que indican los incisos a) y d) del artículo 22 de la ley 3244. Ante las grandes dificultades que se tuvo para calcular directamente los valores externos de aquellas mercaderías, se aplicó el método estadístico. Una vez determinada una lista de los valores más frecuentes de importación de esos productos, se establece dentro de ella el "valor normal mínimo", representado por el límite inferior del llamado intervalo-padrón.
 - c) Semestralmente.
 - d) Siempre que el valor declarado sea inferior a la pauta de valor mínimo.
5. Para el cálculo del valor ningún documento tiene fuerza legal. Como ya se señaló, el valor declarado por el importador en la fase cambiaria de la operación es verificado por la CACEX y la Aduana. Ante cualquiera de esos organismos el interesado o su representante legal puede presentar los comprobantes que juzgue oportunos (catálogos, listas de precios, etc.). Por otra parte, los funcionarios públicos no pueden impugnar los valores declarados sin elementos probatorios.³

6 y 7. Implícitos en la respuesta anterior.

8. En la fase cambiaria de la importación, controla los precios la Cartera de Comercio Exterior del Banco del Brasil, en cumplimiento de atribuciones que le confieren los artículos 1 y 2 de la ley 2145. El importador, según que pretenda traer mercadería de la Categoría General o Especial, presenta, amparado en la promesa de venta de cambio, un certificado de Cobertura cambiaria o una solicitud de licencia, respectivamente, para la mercadería que tiene intención de im-

³ Se utilizan para ese fin las cotizaciones internacionales de los productos transados en la Bolsa, las revistas especializadas, los catálogos, listas de precios, consultas al exterior (oficinas comerciales, consulados, agencias de información), los sindicatos especializados de comerciantes y productores. Se verifica cuidadosamente la idoneidad de los representantes de esos órganos, así como el interés que podrían tener en la transacción. En el caso de las importaciones habituales y siempre que no hayan ocurrido modificaciones evidentes en la situación del país de origen o de procedencia, cuando es necesario, se efectúa la comparación con los precios de importaciones anteriores. También podría hacerse la comparación con los valores de productos similares de un mismo origen o, en su defecto, de distinto origen en áreas de condiciones económicas semejantes.

portar. A base de esa declaración, el CACEX verifica los precios indicados para la mercadería, enviando a la Aduana de destino los siguientes informes:

1. Valor externo para los efectos de cobranza del impuesto *ad valorem*;
2. Valor aceptable para fines de cobertura cambiaria;
3. Descuentos.

La CACEX es una dependencia del Banco del Brasil que opera por delegación de poder del Ministro de Hacienda. La componen diversos departamentos: de Importación, de Exportación, Fiscalización y Asesoría Técnica.

El Departamento de Importación está encargado de controlar los precios. Cuenta con 100 funcionarios en Río de Janeiro y aproximadamente otros tantos en el resto del Brasil. El departamento más importante, después del de Río de Janeiro, es el de São Paulo, donde se examinan gran parte de las importaciones brasileñas. Se puede afirmar que más del 75 por ciento de las importaciones son controladas por los departamentos de Río y São Paulo.

La sede de la CACEX en Río de Janeiro expide, siempre que sea necesario, instrucciones para orientar a las agencias en materia de precios. A base de estas informaciones, pueden también los departamentos estatales de la CACEX aprobar los precios de importación, recurriendo a consultas sólo cuando tuvieran dudas al respecto.

Sin embargo, el estudio de los precios efectuado por la CACEX no tiene carácter definitivo y en caso de que persista una duda al respecto ese estudio deberá continuarlo la autoridad aduanera ya en contacto directo con la mercadería, a la vista de la cual podrán conocerse nuevos elementos para determinar su verdadero valor externo.

9. Si. En el caso de que el importador no se conforme con la decisión de la autoridad aduanera puede recurrir al Consejo Superior de Tarifas, tribunal administrativo compuesto de cámaras integradas por representación paritaria de las clases productoras y del Ministerio de Hacienda, con mandato de dos años de duración y presidencia rotativa entre sus miembros.

Cuando las decisiones de ese Tribunal, unánimes o no, son contrarias al importador, cabe recurso en lo administrativo ante el propio Tribunal. Terminada la fase administrativa, todavía cabe recurrir ante el poder judicial, sin obligatoriedad de depósito de la cantidad en litigio cuando la acción se interpone en un plazo de 30 días.

Las decisiones contrarias al fisco son definitivas si fueron adoptadas unánimemente. Si lo son por mayoría, cabe el recurso ante el Ministro de Hacienda, cuya decisión es definitiva en el plano administrativo, pero recurrible por el importador en la vía judicial.

10. En virtud del art. 10 de la ley 3244, la autoridad competente —el Ministro de Hacienda— fijará mensualmente la tasa de conversión del valor externo sobre la base del comportamiento del mercado de divisas de importación en el mes anterior al vencido. En el régimen vigente de dos categorías de importación, la tasa de conversión referida es fija para todas las mercaderías a base del costo medio de la moneda extranjera en la categoría general de importación (ley 3244, artículos 54 y 48, inciso 1).

Chile

1. La legislación aduanera chilena no contiene disposiciones especiales que analicen en forma precisa la definición legal de valor aduanero. El art. 1º del Decreto del Ministerio de Hacienda 277/943 establece: "La persona natural o jurídica que interne especies de cualquier género al territorio de la República pagará un impuesto (3 %, 30 % y 62 %) sobre el valor de dichas especies una vez nacionalizadas".

El art. 4º del mismo decreto indica que "para los efectos de aplicar los impuestos establecidos anteriormente, el inter-nador hará una declaración jurada acerca del valor de las especies internadas; este valor en ningún caso podrá ser inferior al valor *cif* más los derechos aduaneros". Si por cualquier circunstancia no pudiera determinarse el valor *cif*, será fijado para los efectos de este artículo, de acuerdo con lo que corresponde o pudiera corresponder a especies análogas.

2. Sólo existe una excepción en que no se aplica el valor real para el cálculo del impuesto. Esta excepción se refiere a las películas cinematográficas de 35 mm., para las cuales la Aduana les ha fijado un valor por metro que asciende a \$ 1.60 oro para la primera copia y \$ 0.55 para las demás. El objeto de establecer un valor fijo a las películas reside en la dificultad de controlar las regalías y el diferente precio de producción.
3. a) Chile considera el precio *cif* como base para valorar las mercancías, incluyendo todo gasto, con intereses, seguros y fletes, hasta el puerto de destino. No se aceptan exclusiones.
b) El precio de la mercancía se considera en el momento de la importación.
c) Como regla general, el precio que sirve de base para la valoración es el precio real de venta.
d) i) Se permite rechazar el precio real de venta sólo cuando se sospecha la existencia de facturas con precios falseados.
ii) El precio que se toma en consideración es el que corresponde o pudiera corresponder a mercaderías análogas. Este precio se calcula, considerando el precio o los costos medios, incluyendo el flete, seguro y otros gastos hasta el puerto de destino, teniendo presentes todos los elementos de dicho precio en un mercado normal.
e) En caso de no existir venta de mercancías, se utiliza el mismo procedimiento indicado en d) ii).
4. a) En Chile, como se dijo en el número 2, sólo existe precio oficial para las películas.
b) y c) El valor para las películas es establecido por el Servicio de Aduanas y como está expresado en pesos oro, su reajuste se realiza en forma automática por aplicación de factores de conversión.
d) El valor oficial para las películas es obligatorio en todos los casos.
5. La Aduana chilena exige como documentos probatorios del valor declarado en la póliza, la factura comercial en dos ejemplares, visada por el Cónsul chileno en el puerto de embarque. Además, debe acompañarse la planilla de cobertura, documento de origen bancario y mediante el cual se acredita que la mercadería fue pagada al exportador extranjero a través de un banco comercial. Sirve también a la Aduana para cotejar los valores indicados en la factura y la calidad y naturaleza de las mercaderías.
6. En cuanto a la fuerza legal que se otorga a los documentos anteriores, la Aduana, por regla general, se la reconoce ampliamente cuando son originales de fabricantes, salvo los casos en que se comprueba fehacientemente que los valores indicados han sido evidentemente falseados o rebajados con propósitos de evasión tributaria. Cuando se trata de facturas emitidas por intermediarios, los valores indicados en ellas se cotejan con los valores medios estadísticos y catálogos comerciales.
7. Si el documento (factura) no es satisfactorio, la Aduana puede rechazarlo y exigir del despachador la presentación de planos, prospectos, catálogos u otros documentos que sean necesarios para la comprobación de los valores imponibles. Si el despachador no presentare los documentos mencionados, el administrador de la Aduana podrá exigir, en su defecto

y por intermedio de aquél, la comparecencia del dueño de la mercadería para que proporcione los documentos solicitados, o a falta de éstos, rinda las informaciones verbales pertinentes. Si el despachador o dueño no cumpliera con las exigencias mencionadas, el vista procederá a fijar el mayor valor que acusen las estadísticas, según la clase de la mercadería, sin perjuicio de las reclamaciones que interponga el despachador y de las medidas coactivas que, en uso de las facultades que le otorgan los arts. 77 y 78 de la Ordenanza, quiera adoptar en su caso el administrador de la Aduana.

8. Actualmente existe en la Superintendencia de Aduanas un Departamento de Precios y Valores, cuyas funciones principales son fiscalizar los valores declarados en los distintos documentos de destinación aduanera, formular oportunamente los reparos que le merezcan los valores declarados en las pólizas de importación, solicitudes, etc., y estudiar todas las controversias que incidan en cuestiones de valor. Para cumplir con las funciones anteriores, el Departamento aludido revisa todos los documentos de importación, después de su pago.
9. De acuerdo con las disposiciones de la Ordenanza de Aduanas, existe un procedimiento denominado "reclamo de aforo" en virtud del cual se puede impugnar el valor establecido por la Aduana. Esta reclamación tiene el carácter de un recurso administrativo y no judicial y en tal virtud se falla sin forma de juicio. Conoce en primera instancia el administrador de la Aduana, quien actúa asesorado por funcionarios técnicos, preferentemente vistas. De este fallo se puede apelar ante el Superintendente y en todo caso debe ser elevado en consulta a él. El Superintendente de Aduanas, ya sea por la vía de apelación o de consulta, falla en segunda instancia y sin ulterior recurso, rigiendo en todas las Aduanas del país los efectos de su resolución.
10. Conforme al art. 160 de la Ordenanza de Aduanas y el art. 20, inciso 2º, del Decreto del Ministerio de Hacienda 2772/943, que fijó el texto refundido de las normas que establecen el impuesto sobre el valor de las especies que se internen, durante la operación de aforo, el vista está facultado para determinar el valor de las mercaderías, ya sea porque así voluntariamente lo haya solicitado el interesado o porque no exista declaración arancelaria o pedido en el respectivo documento de destinación o que existiendo dicha declaración se haya omitido o sea incompleta la relativa al valor. Por la prestación de este servicio, la Aduana cobra una tasa que se aplica de acuerdo a la reglamentación existente al respecto. En los casos en que la declaración del valor sea errónea, el vista, de acuerdo con las facultades específicas que le otorga la ordenanza y lo dispuesto en el art. 191 de este mismo cuerpo, debe denunciar la correspondiente infracción reglamentaria. Esta declaración errónea del valor puede dar origen también a una denuncia por fraude aduanero, si se presentan las circunstancias que configuren este delito. Si se trata de una simple infracción reglamentaria (art. 191 de la ordenanza), ésta es conocida, juzgada y resuelta por los tribunales aduaneros. Si se trata de un posible fraude, el administrador de la Aduana respectiva debe declarar si existe o no mérito para ejercer acción penal. Declarada la existencia de mérito, los antecedentes pasan a la justicia ordinaria si la cuantía del asunto excede de 200 pesos; en caso de que sea menor, el asunto queda radicado enteramente en los tribunales aduaneros. La interposición de una reclamación de aforo suspende la iniciación de un juicio aduanero por infracción al art. 191 de la Ordenanza de Aduanas, por falsa o errónea declaración del valor de la mercadería, quedando supeditado a los resultados del fallo que dicte el Superintendente de Aduanas en esta reclamación.

México

1. Se define el valor para la importación como el que tengan las mercancías en el mercado del lugar de compra, sin ninguna deducción que no sea por concepto de fletes y primas de seguros, cuando dichos gastos estén incluidos en el valor. Este no deberá constar en globo sino por cada clase de mercancía, en caso de ser varias. El importe de otros cargos o gastos ajenos a fletes y seguros deberá ser distribuido en proporción al valor neto de cada una de las mercancías que comprenda la factura (Código Aduanero, art. 201, fracción I).
2. El sistema mexicano para la valuación sigue el de precios oficiales para la gran mayoría de los artículos que se contienen en la tarifa de importación. Este precio oficial tiene como finalidad servir de valor mínimo para el cobro de los impuestos. Cuando el valor de la factura sea mayor que el precio oficial, se cobrarán sobre el valor de factura. Cuando el precio oficial sea mayor que el de factura, se cobrará sobre el precio oficial. Cuando no haya factura, se cobrará sobre el precio oficial (arts. 3 y 4 de la Tarifa del Impuesto General de Importación).
3. a) Para valorar las mercancías a base del precio mínimo denominado oficial, se toma en cuenta el precio de mayorero en el extranjero, del principal país exportador que hace sus envíos a México, considerando los precios que se publiquen en periódicos, revistas especializadas, catálogos o listas de precios que sean de dominio público (Reglas para la fijación de precios oficiales, Diarios Oficiales de 31 de julio de 1948 y 4 de mayo de 1951). Resulta así un precio *fob* y sólo pueden hacerse deducciones por concepto de fletes y primas de seguros cuando éstos se encuentren incluidos en el valor (Código Aduanero, art. 201, fracción I).
- b) El precio de la mercadería es el vigente o que prive en el extranjero, según lo señalado en el inciso anterior, en la fecha en que se realice la importación. Estas fechas son:
 - i) En tráfico marítimo, la fecha de fondeo de la embarcación en el puerto al que vengán destinadas las mercancías.
 - ii) En tráfico terrestre, la fecha en que las mercancías crucen la línea divisoria internacional.
 - iii) En tráfico aéreo, la fecha en que la nave arribe al primer aeropuerto nacional.
 - iv) En tráfico postal, la fecha a que se refieren los incisos a), b) y c) anteriores, según se trate del envío.
 - v) Para mercancías procedentes de perímetros libres o plantas de ensamble, la fecha en que se practique la clasificación arancelaria (Código Aduanero, art. 11).
- c) y d) Sólo en los casos en los que el precio consignado en la factura comercial visada sea mayor que el precio especial. De lo contrario, priva el precio oficial (arts. 3 y 4 de la Tarifa del Impuesto General de Importación).
- e) El precio oficial sí existe o la estimación que haga el vista de aduana.
4. a) Los precios oficiales prácticamente existen para todas las fracciones de la tarifa de importación. Sólo en casos excepcionales no se ha determinado precio oficial para un número muy reducido de fracciones.
- b) La Secretaría de Hacienda, mediante la oficina que ésta determine, es la encargada de fijar los precios oficiales. Las normas que se siguen para la determinación son las reglas para la fijación de precios oficiales que existen al respecto según decretos publicados el 31 de julio de 1948 y 4 de mayo de 1951 en el Diario Oficial.
- c) La revisión es continua y se puede hacer una variación del precio oficial cuando se estime conveniente por el órgano encargado de los estudios, siempre y cuando haya una variación mínima del 10 % al alza o a la baja en los precios oficiales establecidos. Cuando no se haya fi-

jado precio oficial, podrá fijarse en el momento en que lo estime conveniente la oficina respectiva.

- d) El precio oficial es obligatorio en todos los casos, como base para la valuación, excepto cuando el valor de factura sea mayor que el precio oficial, caso en el que se tomará el de la factura, o cuando no exista precio oficial, caso en que la valuación oficial la hace el vista conforme a su propio criterio o con base en la declaración del importador (arts. 3 y 4 de la Tarifa del Impuesto General de Importación y art. 208 del Código Aduanero).
5. Véase, en la sección correspondiente del Anexo II de este documento, lo concerniente al trámite para verificar cualquier importación definitiva.
- 6 y 7. Se encuentran contenidos estos puntos en el resto de esta sección del presente anexo 3 en el lugar señalado bajo el número anterior.
8. No existe en México ninguna oficina controladora de valores.
9. El importador puede en todos los casos impugnar judicialmente las decisiones de las aduanas, cuando considere que el precio aplicado es superior al valor real de las mercancías importadas. Se establece el procedimiento judicial ante el Tribunal Fiscal de la Federación, que es un organismo judicial, independiente de la Administración. El querellante deberá demostrar que no existen razones para que la Aduana tase con arreglo a un precio oficial una mercancía que según declaraciones del importador tiene un valor inferior al señalado por dicho precio oficial.

Paraguay

1. Según el art. 5º de la ley 667, para la aplicación del derecho *ad valorem* se toma el "valor real" de la mercadería, considerándose como tal el precio de la misma en los mercados principales del país de donde fueron importadas, en el día de su consignación por factura consular paraguaya, más los gastos que origine, excepción hecha del flete marítimo y ferroviario, de los derechos de exportación pagados en el país de procedencia y de la comisión del comprador, si la hubiere.
2. Los derechos *ad valorem* se aplican sobre la base de los "valores reales" consignados en la factura consular.
3. a) Los derechos *ad valorem* y adicionales se cobran sobre el valor *fob* integrados por el costo, el traslado al muelle de embarque y los gastos, incluidos derechos de exportación y comisión del comprador si los hubiere. No se considera en este valor el flete marítimo y ferroviario.
- b) El precio de la mercancía se considera en el día de su consignación por factura consular paraguaya.
- c) El precio que sirve de base para la valoración es el "precio real" de venta.
- d) Se puede rechazar el precio real de venta en casos de dudas sobre su veracidad por cualquier causa. En estos casos las autoridades aduaneras pueden disponer que el introductor presente las facturas comerciales, los giros, la correspondencia o cualquiera otra documentación comprobatoria del valor declarado en la factura consular; si el interesado no cumple con esta disposición dentro del término de dos días hábiles, las autoridades aduaneras pueden optar por uno de los siguientes procedimientos:
 - i) Aforar según el valor de catálogo, deduciendo cualquier descuento legítimo comprobado.
 - ii) Aforar según el valor en plaza, con deducción del 30 por ciento de dicho valor, más la rebaja de los derechos e impuestos finales correspondientes al referido porcentaje, así como el importe de los gastos excluidos del valor sujeto a derecho.
- e) Contestado en d) ii).

- 4, 5, 6 y 7. No existen valores oficiales.
8. No existe oficina controladora de valores y precios.
9. Existe una Comisión de Clasificación y Evaluación Aduanera integrada por el Director General de Aduanas, el Director General de Estadística, un miembro del Directorio del Banco de la República del Paraguay, el Director de Comercio Internacional del Ministerio de Relaciones Exteriores y el Director del Departamento de Industria y Comercio. El Director General de Aduanas es presidente de esta comisión con voz pero sin voto.

Esta comisión resuelve las diferencias suscitadas por la evaluación de una mercadería, ya sea de oficio o a instancia de parte.

Las decisiones de la Comisión son inapelables y sólo admiten el recurso contencioso-administrativo a los efectos de ordenarse una revisión de los fundamentos de sus decisiones, cuando la parte interesada o afectada haya ofrecido y presentado material informativo o probatorio que la Comisión haya rehusado considerar, o cuando pruebe documentalmente que las decisiones de la Comisión no reposan sobre base informativa completa, suficiente y adecuada. La decisión de la comisión revisada es ejecutoria, sin recurso ulterior, cualesquiera que sean sus términos. El recurso de revisión debe ser pedido dentro de los seis días hábiles de notificada la decisión a la Aduana o a la parte interesada y no es concedido a aquellas personas que hayan rehusado presentar a la comisión cualquier información.

Perú

1. De acuerdo con las disposiciones legales en vigor, para la aplicación de los derechos *ad valorem* se utiliza el valor *FOB* de la mercancía en el puerto de embarque, según declaración de la factura consular. El cálculo de esos derechos se efectúa recargando en 20 por ciento el valor *FOB* para llegar al *cif*. Es éste, en consecuencia, el valor aduanero que se utiliza para determinar el monto de los derechos *ad valorem*.
2. En principio, las autoridades aduaneras peruanas aceptan como valor real *FOB* el precio que ha sido declarado por el exportador en la factura consular. Ello no exonera al importador de la obligación de exhibir la factura comercial, cuando así lo solicita el vista de aduanas para verificar la declaración consular.

De no ser aclaradas las dudas de las autoridades aduaneras acerca del precio *FOB* declarado en la factura consular, es de aplicación entonces el promedio mensual de la estadística peruana de comercio exterior, para igual clase de mercadería, considerando ese promedio como valor real, si éste fuera mayor al precio declarado en la factura consular.

3. a) El precio que sirve de base para valorar las mercaderías es el precio *FOB*, recargándolo en 20 por ciento para convertirlo en *cif*. El precio *FOB* está formado por el precio en fábrica o lugar de producción de la mercancía, más los gastos de expedición y fletes interiores hasta colocar la mercancía a bordo en el puerto de embarque. El precio *FOB* expresado en la factura consular debe excluir los descuentos que hace el vendedor al comprador, por razones de orden comercial, cosa que es aceptada por las autoridades aduaneras peruanas. Cuando esos descuentos son muy altos, las autoridades peruanas exigen al importador que exhiba los documentos justificatorios, sin perjuicio, llegado el caso, de efectuar una investigación a través de la oficina consular que intervino en la visa de la factura consular.
- b) En la fecha en que es presentada la póliza de consumo pidiendo el desaduanamiento de la mercancía.

- c) Como regla general, se toma el precio *FOB* en puerto de embarque, constituyéndose, una vez recargado con el 20 por ciento, en el precio real de venta de la mercancía, para las autoridades peruanas.
- d) i) y ii) Cuando las autoridades aduaneras peruanas sospechan que el precio *FOB* declarado es muy bajo, se exige al importador que acredite con documentos suficientes que ese precio es real. Si no lo puede acreditar, se avalúa la mercancía a base del promedio del precio *FOB* según las estadísticas de comercio exterior para igual mercancía importada.
- e) Se exige declaración del precio *FOB* en puerto de embarque, aún en los casos de mercaderías en consignación, transferencias de depósitos, regalos, etc. De no efectuarse esta declaración, las facturas consulares no son visas en el puerto de embarque por el representante consular peruano, es decir, éste las rechaza. (Es de notar que las mercancías exportadas con destino a puertos peruanos están sujetas a una multa de 25 por ciento *ad valorem*, si no llegan amparadas de la factura consular peruana obtenida en el puerto de embarque).

4. a), b), c) y d). No existen valores oficiales para las mercancías de importación en el Perú.
5. Los documentos exigibles para el desaduanamiento son la póliza de consumo y la factura consular, como obligatorios.
6. La póliza de consumo presentada para el desaduanamiento por el agente despachante, que actúa como representante del importador, es revisada por el Departamento de Numeración y Manifiestos, a fin de establecer si ha sido preparada de acuerdo con las exigencias de carácter tarifario y si la factura consular presentada concuerda con el ejemplar o copia de ella que remite a la Aduana el cónsul que intervino en la visación de este documento.

Después de efectuada esta verificación, la póliza queda expedita para ser numerada y registrada por el Departamento de Numeración y Manifiestos, corriendo agregada a ella la factura consular presentada por el agente despachante.

7. La Aduana rechaza las pólizas de consumo que adolecen de defectos en su declaración, para que tales defectos sean aclarados o corregidos por el agente despachante. Una vez salvados los defectos, la póliza de consumo es aceptada.
- De no existir alguna observación con respecto al precio *FOB* declarado en la póliza de consumo, que por lo general es el mismo que aparece declarado en la factura consular, es el importador quien debe acreditar ante las autoridades aduaneras que el precio declarado es el real. De no hacerlo así, las autoridades aduaneras toman el precio promedio estadístico, para igual mercadería, si éste resulta mayor que el precio declarado.
8. No hay. Se tiene en estudio la organización de una oficina de esta naturaleza.
 9. De las decisiones que adoptan las administraciones de Aduana, que actúan como jueces de primera instancia, pueden los interesados apelar ante el Superintendente General de Aduanas, que actúa en estos casos como juez de segunda instancia. Si el interesado no se conforma con el fallo de éste, puede recurrir al Gobierno en tercera y última instancia.

10. Las falsas declaraciones en el precio de las mercancías pueden acarrear fuertes multas al importador. Llegado el caso, la mercancía puede ser confiscada pagándose al importador el precio declarado más un 20 por ciento a título de compensación. La mercancía pasa a poder del Fisco, para luego ser rematada en pública subasta. El producto obtenido representa un ingreso para el Tesoro Público.

1. Existen dos sistemas de valoración:

- a) Mercaderías con precio oficial, conocido como "aforo". Este precio o aforo es fijado por las Comisiones Aforadoras de Aduana, instituidas por ley e integradas por funcionarios aduaneros y por comerciantes. Las Comisiones deberían buscar el valor íntegro de las mercaderías en depósito, por cuanto así lo manda la ley; pero prácticamente trabajan a base del valor *cif* promedial que les comunica el Banco de la República. Existe una extensa lista de estos valores tarifados, a los cuales se van agregando otros o introduciendo modificaciones. La ley previó la modificación trienal de los aforos, lo cual no se ha cumplido en la práctica, por lo que tratándose a veces de valores muy antiguos, se hallan en enorme desproporción con los valores reales. Sin perjuicio de ello, en tres oportunidades el Poder Ejecutivo ha dispuesto aumentos masivos, esto es, para todos los renglones, como sigue: el 30 por ciento en 1943, otro 30 por ciento en 1950 y el 20 por ciento en 1960. No obstante, los valores de aforo siguen siendo inferiores a los reales.
- b) Mercaderías con valor apreciable en el acto de la verificación, llamadas en jerga aduanera, de despacho al valor. El solicitante puede pedir el avalúo previo a la Aduana. Para esta evaluación la Aduana tiene en cuenta, sin perjuicio de otros antecedentes, las resultancias de la factura consular. El valor nunca podrá ser inferior al de factura. En la práctica predomina la adopción del valor *cif*, aun cuando no es legalmente obligatorio. La conversión de los importes en moneda extranjera se hace al tipo libre financiero, al momento de la compra de la moneda.

2. De lo anterior ya puede deducirse que no se cuenta con definiciones, por cuyo motivo se siguen los procedimientos descritos, previstos por ley de 19 de noviembre de 1923, decreto-ley de 23 de octubre de 1942 y decretos de 18 de enero de 1943 y 2 de julio de 1943.

3. La fórmula corrientemente utilizada es *cif*, en su significado universal y con el mecanismo explicado en los apartados a) y b) del número 1.

4. Además de lo dicho en el número 1 respecto de las disposiciones relativas a la declaración de valor, cabe agregar lo que sigue:

- a) Si se trata de mercadería de aforo fijo no hay en realidad declaración por parte del solicitante, siendo irrevocable e inmodificable el valor que resulte de la aplicación de la Tarifa.
- b) En el despacho al valor, puede ocurrir lo siguiente:
 - i) Que el interesado solicite avalúo por la Aduana antes de presentar el permiso o declaración. Se pasa el pedido al Tribunal Pericial, compuesto únicamente por funcionarios aduaneros, quien decide. Si el despachante no se conforma con el valor dispuesto, puede recurrir ante la Comisión Clasificadora, órgano integrado a partes iguales por funcionarios aduaneros y comerciantes. Con esto queda completo el procedimiento, realizándose la declaración y el despacho de acuerdo con la resolución recaída.

ii) No habiéndose formulado tal consulta, el despachante deberá declarar el valor. El funcionario verificador tiene facultad de apreciarlo y fijarlo en un monto que no puede ser inferior al de factura. (Como en el apartado b) del número 1.) Si de acuerdo con todo ello resultara —a juicio del verificador— en más o en menos superior al 30 por ciento del valor declarado y el despachante no está conforme, se eleva parte de lo actuado, se levanta acta de la discrepancia y se somete el caso a resolución de la Comisión Clasificadora antes citada. Si el fallo, laudo o dictamen de ésta se adopta por unanimidad, la decisión obliga al juez de fallo; si es por mayoría, el juez puede resolver libremente, apartándose de la conclusión adoptada.

Si la diferencia es inferior al 30 por ciento en más, se paga por lo resultante; si es en menos, el pago de derechos por lo resultante goza de rebaja.

5. Los documentos exigibles al solicitante para declarar el valor son la factura consular para valores superiores a 100 pesos; para los inferiores, el certificado de origen. Su fuerza probatoria, de la que ya se trató, no excluye la consideración de otros antecedentes. (Véanse los números 1 y 4.)

6. Los procedimientos para verificar valores fueron considerados en el número 1, b) y en el número 4 b), ii).

7. Los valores con que trabajan las Comisiones Aforadoras, según se dijo, son proporcionados y controlados por el Banco de la República. Los que no han sido fijados por esas Comisiones, son controlados, antes de la declaración aduanera, también por el Banco. Formulada y presentada la declaración en Aduana, el control queda a cargo de IIIª Mesa de la División de Contralor, por el verificador designado y luego por la IIª Mesa de la División nombrada. La forma del control ya fue indicada.

8. El procedimiento para sustanciar las reclamaciones que se suscitan también fue objeto de estudio líneas arriba. Cabe agregar que cuando esas diferencias o discrepancias originan procedimientos para aplicar sanciones, la decisión en primera instancia corresponde al Director General de Aduanas, que actúa como juez para los casos de menor cuantía; para mayor cuantía, la competencia corresponde al juez de Hacienda. Para las Aduanas del interior, el procedimiento carece de interés a efectos de este estudio. Para el Director, el juez dealzada (único recurso) es el juez de Hacienda, para éste cuando actúa en primera instancia, también en recurso único, la alzada corresponde al Tribunal de Apelaciones, dependientes ambos del Poder Judicial.

9. La ley no prevé rebajas, siendo de interpretar el vacío como obstativo a su aceptación, por lo menos respecto de rebajas anormales. Cuando los efectos resulten averiados al despacho, pueden rematarse satisfaciendo en primer término los derechos del Fisco.

Nota: No se ha tomado en consideración lo relativo a exportación porque el punto no fue objeto de exposición por ninguna o casi ninguna de las delegaciones y carecer, en apariencia al menos, de interés a los efectos perseguidos en las deliberaciones del Grupo de Trabajo.

Anexo II

REGÍMENES DE IMPORTACIÓN VIGENTES EN LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS SIGNATARIOS DEL TRATADO DE MONTEVIDEO *

Argentina

I. Régimen general de importación

El régimen actualmente en vigor para las importaciones en la Argentina fue establecido por los decretos 11916, 11917 y 11918, del 30 de diciembre de 1958. De acuerdo con ellos es libre la importación de toda clase de mercaderías abonando los derechos y gravámenes respectivos, con la sola excepción de los tractores de menos de 85 HP, para los que se requiere una autorización previa del Consejo de la Industria del Tractor.

1. Derechos aduaneros

La tarifa vigente contiene derechos específicos y *ad valorem*, con predominio de estos últimos. En ambas clases de derechos hay que distinguir según se trate de mercaderías convencionadas o no convencionadas.

En cuanto a las mercaderías convencionadas, el cobro de los derechos específicos se verifica sobre la unidad de aforo establecida en cada partida. Los derechos *ad valorem* recaen sobre el valor determinado por el aforo establecido en las partidas respectivas. Los derechos convenidos con el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, con los Estados Unidos de América y con Chile son aplicables a todos los productos similares de cualquier procedencia en virtud de la cláusula de más favor.

No existen derechos específicos para mercaderías no convencionadas. Los derechos *ad valorem* sobre las mercaderías de este tipo se aplican sobre el valor *cif* (precio de factura).

Las mercaderías no enumeradas en la Tarifa de Avalúos pagarán el derecho establecido para las de su clase sobre el valor en depósito de las mismas que declare el introductor. Si no pertenecen a ninguna de las categorías establecidas en el Arancel, causarán un derecho del 42 por ciento sobre su valor en depósito declarado en igual forma.

La declaración de los valores de las mercaderías no tarifadas deberá justificarse exhibiendo las facturas originales legalizadas por el funcionario consular del puerto de embarque, que deberán reunir todos los demás requisitos establecidos por las reglamentaciones en vigor.

Tanto en el caso de las mercaderías no tarifadas como en todos los demás en que el derecho *ad valorem* fijado en el Arancel recae sobre mercaderías no aforadas, el valor declarado comprenderá el precio de costo en el puerto de procedencia (justificado con las facturas originales) y el aumento correspondiente a los fletes, seguros y demás gastos comunes hasta la entrada de los artículos de que se trate en los depósitos de la aduana de descarga. Respecto a cualquier mercadería que por su calidad superior deba sacarse de tarifa y despacharse por su valor declarado, éste no podrá ser inferior al aforo de la mercadería similar de la mejor calidad o mayor aforo que figure evaluada en la tarifa.

Los derechos específicos y los aforos están expresados en pesos de oro sellado a razón de 2.2727 pesos corrientes por cada peso oro.

Existen además derechos adicionales expresados en porcentajes que se aplican en el caso de mercaderías convencionadas, los cuales recaen sobre el valor determinado por el aforo de cada partida.

* Información suministrada por las delegaciones asistentes a la primera reunión del Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros, como ampliación al documento E/CN.12/C.1/WG.3/3/Rev.1. Contiene referencias especiales a los derechos aduaneros, gravámenes de efectos equivalentes y otras restricciones a la importación vigentes en los países respectivos.

2. Gravámenes de efectos equivalentes

a) Recargos cambiarios

i) *Mercaderías generales.* Hay en vigor seis listas de recargos cambiarios establecidas por el decreto 5439 de 1959 y sus complementarios (decreto 10812 de 1959, etc.). Esas listas clasifican las mercaderías en otras tantas categorías, a saber:

Lista N° 1: Sin recargos. Comprende principalmente los combustibles, algunos minerales (hierro, bauxita), algunos metales (cobre, estaño en lingotes), libros y papel para diarios, caucho.

Lista N° 2: Con recargos del 20 %. Comprende productos alimenticios de consumo directo (café, cacao), semillas para la siembra, animales de *pedigree*, materiales primarios siderúrgicos, drogas y materias primas para la industria farmacéutica, algunos productos químicos primarios, celulosa y papel para obras, metales primarios (níquel, mercurio, magnesio), hojalata, películas radiográficas.

Lista N° 3: Con recargos del 40 %. Comprende frutas, laminados de hierro y acero, repuestos de consumo para maquinarias, caños y tubos, material ferroviario, maderas en rollizos y vigas, fibras vegetales (yute, larga de algodón, cáñamo, sisal), cemento portland, materiales refractarios, elementos para la industria radioeléctrica, arpillera de yute, papeles especiales (cartones para matrices de estereotipia, cartulina baritada para uso fotográfico, papel manila, *rope paper*), abonos artificiales y la mayor parte de los productos químicos, aparatos e instrumentos de precisión.

Lista N° 4: Con recargos del 100 por ciento. Comprende especias, relojes, alambres, cadenas y en general la mayor parte de los productos metálicos con avanzado proceso de elaboración, la mayoría de los repuestos para maquinaria, aparatos eléctricos, algunos refractarios, hilados de lino y de algodón, productos químicos, azufre, cámaras fotográficas.

Lista N° 5: Con recargos del 150 por ciento. Comprende todas las mercaderías no incluidas en las listas anteriores, con excepción de las maquinarias, al régimen de importación de las cuales se hará referencia más adelante.

Lista N° 6: Sin recargos, salvo los apartados A y B que causan el 100 por ciento y el 150 por ciento de recargos, respectivamente. Comprende las máquinas y motores industriales.

Las mercaderías que no figuran en las listas anteriores causan un recargo del 150 por ciento. Los recargos cambiarios se aplican en todo caso sobre el valor C y F de la mercadería.

Se prevé la existencia de una lista N° 7 de mercaderías sujetas al pago de recargos cambiarios del 200 por ciento. Comprendería un número muy reducido de artículos extraídos sobre todo del grupo de productos que estaba gravado con el 300 por ciento de recargos hasta el 30 de diciembre de 1959, en que lo suprimió el decreto 17451 de 1959.

Están suspendidos actualmente los recargos para las mercaderías originarias y provenientes de los países limítrofes y del Perú. Se trata de las mercaderías comprendidas en las listas 2 y 3A, sujetas al pago de recargos del 20 por ciento y el 40 por ciento respectivamente —establecidas por el decreto 11917 de 1958— de

las que figuran con distintos recargos en la lista anexa a la resolución conjunta 133 de 1959 y en resoluciones complementarias. Estas franquicias, otorgadas en forma unilateral, sólo estarán en vigor hasta el 31 de diciembre de 1960.

El importe de los derechos aduaneros y recargos cambiarios es recaudado por la Aduana antes de que la mercadería sea entregada al importador.

- ii) *Máquinas y motores.* El régimen a que se encuentran sometidos para el pago de recargos las máquinas y motores industriales fue fijado básicamente por el mismo decreto 5439 de 1959 y sus complementarios; su actual estructura la estableció el decreto 10812 de 1959. Con arreglo a esas disposiciones, las máquinas y motores industriales, en general, se importan libres de recargos, salvo las incluidas en los apartados A y B de la lista N° 6, que como ya se dijo deben tributar con el 100 por ciento y el 150 por ciento de recargos, respectivamente. El apartado A comprende las máquinas y motores de producción habitual en el país. En el apartado B figuran las máquinas y motores que se producen habitualmente en el país en volumen suficiente para atender su abastecimiento.

Existen varias disposiciones que liberan del pago de recargos a las máquinas y motores sujetos a ellos, a saber:

- Los que constituyen bienes de capital destinados a explotaciones petroleras, carboníferas, energéticas, siderúrgicas y ferroviarias (decreto 7799 de 1959);
- La maquinaria típica destinada a explotaciones agropecuarias y forestales, siempre que no se fabrique en el país (decreto 12679 de 1959);
- Las maquinarias y equipos determinados en una enunciação taxativa para la construcción, transformación y reparación de buques y embarcaciones, así como para el equipamiento y explotación de astilleros y talleres navales (decreto 13136 de 1959);
- Las máquinas y motores que se informen formando parte de líneas de producción, integrando una unidad armónica con ella (decreto 13277 de 1959).

- iii) *Automotores de pasajeros.* La importación de automóviles para el transporte de pasajeros está sujeta, en virtud del decreto 9969 de 1958, al pago de los recargos cambiarios de naturaleza específica que se expresan a continuación:

- Los automóviles de hasta 1 000 kg de peso cuyo costo en fábrica según catálogo (excluidas las mejoras opcionales) no exceda de 1 600 dólares: 500 pesos nacionales por kilogramo de peso;
- Los automóviles de hasta 1 000 kg de peso cuyo costo en fábrica según catálogo (excluidas las mejoras opcionales) esté comprendido entre 1 600 y 2 000 dólares: 750 pesos nacionales por kilogramo de peso;
- Los automóviles de 1 000 a 1 500 kg de peso cuyo costo en fábrica según catálogo (excluidas las mejoras opcionales) no exceda de 2 000 dólares: 900 pesos nacionales por kilogramo de peso.

Los recargos precedentes en ningún caso serán inferiores a 240 000 pesos nacionales. Cuando las disposiciones vigentes autoricen la importación de automotores cuyo peso y/o costo en fábrica según catálogo, excluidas las mejoras opcionales, sean superiores a los previstos en la escala anterior, deberá abonarse en concepto de recargo cambiario la suma de 1 000 pesos nacionales por cada kilogramo de peso. Las moto-coups causarán un recargo de 150 000 pesos nacionales.

b) *Otros gravámenes*

La ley de fomento del plan siderúrgico establece un gravamen de 0,20, 0,30 o 2,00 pesos nacionales por kilogramo sobre determinadas partidas de la tarifa arancelaria.

La importación de madera tributa además, conforme al decreto sobre el plan de forestación, con 2 pesos nacionales por metro cuadrado los rollizos y con 8 pesos nacionales por metro cuadrado la madera aserrada.

Como retribución de servicios pueden considerarse el derecho estadístico del 3 por mil sobre el valor *cif*, que se cobra sobre toda clase de importaciones, y los derechos consulares por visación de factura, que ascienden al 1 por ciento sobre el valor *FOB* o *cif* declarado. En el caso de los derechos consulares, la percepción en ningún caso podrá ser inferior a 100 pesos nacionales.

3. *Regímenes especiales*

a) *Buques y aeronaves*

Por el decreto 13287 de 1959 está exceptuada del pago de recargos la importación de los buques que se introduzcan al país con destino a la pesca de altura cuando así lo justifiquen por sus características e instalaciones.

También se hallan exceptuadas de recargos, en virtud del decreto 16911 de 1959, las aeronaves destinadas a organismos centralizados estatales, a empresas argentinas que exploten servicios comerciales regulares, a empresas debidamente autorizadas que utilicen aeronaves específicas para sanidad humana, animal o vegetal, levantamientos aerofotográficos e instrucción de vuelo. En igual caso se encuentran los elementos para aeromodelismo, para infraestructura e instrucción de vuelo y los materiales, maquinaria y equipo que se importen para cumplir planes de fabricación de aeronaves y sus partes constitutivas aprobados por la Secretaría de Aeronáutica.

Las aeronaves comprendidas en el detalle anterior abonarán un recargo del 40 % cuando se trate de unidades usadas y cuando no estén comprendidas en el mismo detalle.

b) *Fabricación de tractores y automotores*

En virtud del decreto 11300 de 1959, las empresas con planes aprobados por el Consejo de la Industria de Tractores podrán importar partes de tractores sin abonar recargo alguno, de acuerdo con la siguiente escala, relacionada con el valor *C* y *F* del tractor completo:

	<i>Porcentajes exentos de recargos</i>
En el 1er. año	45
En el 2º año	45
En el 3er. año	40
En el 4º año	30
En el 5º año	20

Los decretos 3693 de 1959 y 6216 de 1960, relativos a la fabricación de automotores, disponen que las empresas productoras de chasis para vehículos de carga y transporte colectivo, con capacidad de carga útil entre 500 kg y 7 000 kg, abonarán un recargo del 20 % sobre los siguientes porcentajes del valor *C* y *F* del vehículo:

	<i>Porcentajes con recargo del 20 %</i>
En el 1er. año	45
En el 2º año	40
En el 3er. año	35
En el 4º año	30
En el 5º año	20

Las empresas que produzcan vehículos para pasajeros de las categorías denominadas B (con cilindrada entre 190 cm³ y 750 cm³, con exclusión de motonetas y motocicletas), C (con cilin-

drada entre 750 cm³ y 1 500 cm³), D (con cilindrada entre 1 500 cm³ y 2 500 cm³) y E (con cilindrada de más de 2 500 cm³) abonarán un recargo del 40 % sobre los porcentajes del valor C y F del vehículo que se indican a continuación :

	Catego- ría B	Catego- ría C	Catego- ría D	Catego- ría E
En el 1er. año	45	40	35	30
En el 2º año	40	35	30	25
En el 3er. año	35	30	25	20
En el 4º año	25	20	15	15
En el 5º año	10	10	10	10

Las empresas que produzcan vehículos no comprendidos en las categorías anteriores abonarán un recargo del 40 % sobre los siguientes porcentajes del valor C y F del vehículo:

	Porcentajes con re- cargos del 40 %
En el 1er. año	20
En el 2º año	15
En el 3er. año	10
En el 4º año	5
En el 5º año	5

Por las importaciones de partes de vehículos automotores de cualquiera de estas categorías que excedan los porcentajes indicados para cada año de sus planes de fabricación, se abonará un recargo invariable del 200 %.

c) Fabricación de motores de combustión interna

Las empresas productoras de motores de combustión interna abonarán recargos que oscilan, según las categorías, entre el 15 % y el 45 % en el primer año, hasta el 10 % y el 20 % en el cuarto año, sobre los porcentajes del valor C y F del motor aprobado en cada plan de fabricación. Para gozar de esta ventaja no podrán utilizarse materiales en exceso respecto de las cantidades establecidas en el respectivo plan.

d) Inversiones de capital

La importación de bienes de capital cuya introducción sea autorizada de acuerdo con lo establecido en la ley 14780 está exenta del pago de los recargos que pudieran establecer las listas vigentes.

e) Régimen al sur del paralelo 42º

Los decretos 3011 de 1959 y 509 de 1960 han modificado las muy liberales disposiciones que regulaban la introducción de mercaderías a esa zona de la Argentina. Ahora sólo pueden entrar libres de recargos, conforme a este régimen, determinadas materias primas que no se elaboran en el país y en las cantidades que se fijan periódicamente para la producción de la industria respectiva durante un semestre.

f) Importaciones del Estado y las empresas estatales

Aunque en cuanto al pago de recargos están sujetas a las mismas normas que las importaciones realizadas por particulares, de hecho muchas quedan exentas. Sólo están exceptuadas del pago de derechos aduaneros aquellas importaciones del Estado y las empresas estatales respecto de las que así lo disponga expresamente una ley especial.

II. Gravámenes vigentes

a) Derechos aduaneros

Conforme a lo establecido en la Ley de Aduana, la Tarifa de Avalúos y el Arancel de Importación, deben considerarse derechos vigentes en general los que figuran en la tarifa para los productos de cualquier procedencia.

Este criterio no rige para todos los productos porque los convenios suscritos por la Argentina con Chile (protocolo adicional de 1938), con los Estados Unidos y con el Reino Unido deben aplicarse a mercaderías originarias de cualquier país. Además, los derechos convenionados con el Brasil, Cuba, Chile (tratado de 1933), Grecia y Noruega son aplicables por extensión, en virtud de la cláusula de nación más favorecida, a los países que la posean. En consecuencia, los derechos convenidos en las dos situaciones expresadas tienen el carácter de vigentes para los productos contenidos en las listas respectivas. Para los no comprendidos en ellas, son vigentes los derechos establecidos en cada una de las partidas respectivas de la tarifa.

Los derechos convenidos con el Paraguay son de aplicación exclusiva.

b) Recargos cambiarios

Son recargos vigentes para terceros países, con respecto a los países limítrofes y al Perú, los fijados en cada una de las listas ya referidas. Las suspensiones o rebajas de recargos otorgadas transitoriamente y en forma unilateral a los países limítrofes y al Perú sólo tienen vigencia hasta el 31 de diciembre de 1960.

Brasil

I. Régimen cambiario

1. Introducción

A efectos cambiarios, las importaciones brasileñas se dividen en dos grupos, a saber: *categoría general*, que comprende materias primas, equipos y otros bienes de producción así como los bienes de consumo genérico para los cuales no haya sustituto satisfactorio en el mercado interno, y *categoría especial*, formada por bienes de consumo restringido y otros de cualquier naturaleza cuyo sustituto en el mercado interno sea satisfactorio.

Las mercaderías de la categoría general quedaron exentas de la exigencia de licencia previa conforme al art. 55 de la ley 3244 de 14 de agosto de 1957 que implantó el sistema de tasación aduanera, predominantemente *ad valorem*, e introdujo modificaciones al régimen cambiario. En efecto, según la citada disposición, las mercaderías comprendidas en la categoría general están cubiertas por el cambio libremente obtenido en remate público de divisas.

La existencia de más de una categoría cambiaria hizo necesario que las autoridades conocieran previamente las intenciones del importador, pues parte de las mercaderías continuaba sujeta al régimen de licencia. Tal es la razón de ser del documento llamado "certificado de Cobertura Cambiaria (CCC)" que también sirve para la visación consular y el despacho aduanero. Ese documento prueba la existencia del derecho a importar, como resultado de la licitación de divisas de la respectiva categoría en la Bolsa de Valores, y su conformidad con la respectiva lista (circular Nº 23 del Ministerio de Hacienda).

2. Remate público de divisas

La Superintendencia de la Moneda y Crédito, órgano que orienta la política cambiaria y crediticia del Brasil, organiza semestralmente el presupuesto de cambios, que distribuye la recaudación probable según las diversas clases de importación. La cantidad destinada a los remates es distribuida a su vez en la propor-

ción estimada del 98 % para las importaciones de mercaderías de la categoría general y 2 % para las de la categoría especial. Esos remanentes se realizan en las Bolsas de Valores existentes en Río de Janeiro, São Paulo y demás capitales de los estados de la Federación. Los importadores adquieren en las Bolsas de Valores, por intermedio de corredores el derecho que les asegura la posterior cobertura cambiaria de la importación.

El pago del valor del sobreprecio (agio) de esas licitaciones tiene como máximo 50 000 dólares por importador y por remate y debe hacerse hasta 3 días después de la licitación. El valor de las divisas solicitadas ha de ser suficiente para cubrir el valor *FOB* de la importación planeada. En esa fase inicial tiene un gasto de 0.375 % del monto de los sobreprecios (agio) licitados, a título de corretaje, tasa que carga todas las operaciones en Bolsas de Valores.

Mediante la presentación del recibo que comprueba el pago del valor del sobreprecio (agio) adeudado, la Cartera de Cambio del Banco del Brasil proporciona una "Promesa de Venta de Cambio (PVC)". Según la ley de Timbres brasileña, este documento está sujeto a una tasa proporcional de 8 cruzeiros por cada 1 000.

Obtenida la PVC, puede procederse a la operación, con trámites totalmente diferentes según se trate de importación de mercaderías de la categoría general o de la categoría especial. En ambos casos la PVC deberá ser utilizada en un plazo máximo de 30 días.

La Cartera de Cambio sólo libera las divisas en moneda convertible necesarias para el cumplimiento de la operación, en el plazo de 5 meses contados desde la fecha de cambio (Int. 193, del 25 de marzo de 1960 de la Superintendencia de la Moneda y Crédito).

3. Categoría general

Para la importación de mercaderías de la categoría general, el importador deberá llenar y someter a la Cartera de Cambio del Banco del Brasil, para su emisión, el "Certificado de Cobertura Cambiaria".

Para que los órganos del Contralor de precios (Cartera de Comercio Exterior (CACEX) del Banco del Brasil y autoridades aduaneras) puedan cumplir sus tareas —identificación de la mercadería y su tasación *ad valorem*— la emisión de tales documentos está subordinada al cumplimiento de requisitos mínimos de carácter permanente que se convino en llamar "referencias" (decreto 43713, de 17 de mayo de 1958). Por ejemplo, para la importación de "accesorios para tubos de zinc" será necesario proporcionar la siguiente especificación: marca, nombre del fabricante, referencia del catálogo, tipo, cualidades, dimensiones, espesor y forma de presentación. (Ref. 5.)

El "Certificado de Cobertura Cambiaria" es emitido en ocho copias, una de las cuales es enviada por la CACEX a la Aduana, después de verificar el precio *FOB* de la mercadería, con la consignación de la información pertinente respecto del "valor externo de la mercadería", "valor aceptable para los fines de la cobertura cambiaria" y "descuentos" si fuera el caso. A base de esta información, la Aduana cobra los derechos *ad valorem* que inciden sobre el valor externo, más los gastos de fletes y seguro.

Cuando la CACEX impugna cualquiera de los elementos declarados en el CCC, se lo comunica al importador. Si este último no acepta la impugnación le queda el recurso, en el caso de que la mercadería aún no haya sido embarcada en el puerto de procedencia, de emitir, también por la CACEX un "suplemento" en que queda excluido el elemento que motivó la discordancia. Si la mercadería ya estuviera embarcada, todavía puede el importador, para evitar el pago de la multa, hacer constar en la "Nota de Importación" las enmiendas apuntadas por la CACEX en el documento CCC destinado a la Aduana sólo en lo que se refiere a la impugnación del valor externo.

En los casos de fraudes comprobados se comunica a la Aduana la contumacia del importador.

El suplemento también faculta al importador para introducir otras alteraciones antes de que la mercadería haya sido em-

barcada y acerca de los casos inicialmente declarados y no certificados.

La fecha de cambio de las importaciones de la categoría general se determina después de la emisión de los certificados y mediante su presentación.

Las importaciones de mercaderías de la categoría general se hacían a mediados de 1960 a tipos cambiarios del orden de 220 a 230 cruzeiros por dólar para el comercio procedente del área del dólar y de los países con los que el Brasil no mantiene convenios comerciales o de pagos. Para la importación de mercaderías de los países de moneda de convenio e inconvertible —Argentina, Chile, Paraguay, Uruguay, otros países latinoamericanos, Checoslovaquia, Dinamarca, Finlandia, Hungría, Polonia, la Unión Soviética, etc.— se utilizaban tasas correspondientes al 85 %, aproximadamente, del sobreprecio (agio) obtenido en el remate de monedas convertibles. El tipo de cambio resultante; también a mediados de 1960, oscilaba de 190 a 200 cruzeiros por dólar, cotización que se aproxima bastante a la del mercado libre.

4. Categoría especial

Para importar mercaderías de la categoría especial, el interesado presenta en la CACEX la solicitud de permiso de importación en un formulario especial (modelo CACEX-21), agregando la PVC respectiva, a fin de garantizar la cobertura cambiaria sobre el valor *FOB*. En dicho documento el importador describe la mercadería que se trata de importar.

Una vez comprobados y aprobados los elementos consignados en la solicitud, sobre todo el precio declarado, la CACEX emite el permiso de importación conforme al art. 86 del decreto 42820. Para obtener tal permiso, el importador debe pagar emolumentos correspondientes al 1/10 % del valor *FOB* convertido al tipo de cambio oficial (18.92 cruzeiros por dólar, paridad declarada en el Fondo Monetario Internacional). Dichos emolumentos no deben ser inferiores al mínimo de 20 cruzeiros.

De las seis copias que constituyen el permiso, una es enviada directamente por la CACEX a la Aduana del puerto de destino de la mercadería. La copia consular se entrega al importador para que la remita al exterior.

Mientras la mercadería no sea embarcada, también se admite un suplemento de alteración al permiso de importación. Sólo después de autorizado éste puede el interesado efectuar la operación cambiaria respectiva.

Tanto en las importaciones de mercaderías de categoría general como de categoría especial, los gastos de fletes y seguro —que agregados al valor *FOB* constituyen el valor *CIF*— se pagan por el mercado libre.

Las importaciones de mercaderías de la categoría especial —suntuarias y otras— se hacían a mediados de 1960 a tipos cambiarios del orden de 480 a 490 cruzeiros por dólar para el comercio en monedas convertibles. Para la importación de mercaderías de los países de moneda de convenio e inconvertible se utilizaba el tipo mínimo fijado por la Cartera de Cambios del Banco del Brasil, que corresponde al 85 %, aproximadamente, del sobreprecio (agio) obtenido en el remate de monedas convertibles para pagar importaciones de la misma categoría.

5. Cambio especial

Las importaciones con cambio especial, durante 1960 han sido de 100 cruzeiros por dólar (81.08 cruzeiros de sobreprecio (agio) más 18.92 cruzeiros, valor de la paridad declarada en el Fondo Monetario Internacional), comprenden el petróleo, trigo, material de aviación, papel para imprenta, ciertos fertilizantes e insecticidas, etc., en algunos casos a importaciones para entidades oficiales, paraestatales, de economía mixta, concesionarias de servicios públicos, etc., y para actividades consideradas esenciales al desarrollo económico del Brasil, siempre que no exista producción nacional similar.

Estas mercaderías especificadas en el art. 50 de la ley 3244

se informan conforme al procedimiento establecido en la instrucción 166 de la Superintendencia de la Moneda y Crédito (SUMOC).

Para importar esos productos —papel para imprenta y para empresas editoras o impresoras de libros; mapas, libros, diarios, revistas, etc., que tratan de materias técnicas, científicas, didácticas o literarias, en idioma extranjero; trigo; petróleo y sus derivados; equipos para prospección, extracción y refinación de petróleo no producidos en el país; equipos, piezas y repuestos destinados a empresas periodísticas y editoriales; piezas, motores y accesorios de aeronaves para compañías de aviación comercial y oficinas de reacondicionamiento autorizadas por el Ministerio de Aeronáutica; equipos y piezas sin similar nacional consideradas esenciales para el desarrollo del país, destinados a fabricación de máquinas agrícolas, instalación de silos y frigoríficos o fabricación de fertilizantes e insecticidas para actividades agropecuarias— el interesado debe dirigirse a la CACEX, la cual examina la operación a fin de comprobar si reúne los requisitos legales y reglamentarios. En caso afirmativo remite los antecedentes a la Cartera de Cambio del Banco del Brasil para la emisión de la PVC, ya que dichos productos no deben sujetar sus cambios a licitación en remate público.

De ahí en adelante, el procedimiento es idéntico al que se sigue para las mercaderías de la categoría especial, con la única excepción de que el valor de cambio (100 cruceros por dólar a mediados de 1960) debe pagarse a la Cartera de Cambio en la fecha del cambio respectivo o en ciertos casos al vencimiento de las amortizaciones de financiaciones concedidas por entidades acreedoras extranjeras.

Del procedimiento mencionado están exentos los equipos para empresas periodísticas y el papel de imprenta y para empresas editoras (art. 6 del decreto 42820), que son liberados directamente por la Cartera de Cambio del Banco del Brasil (fiscalización cambiaria).

En cuanto a los fertilizantes e insecticidas, su importación está sujeta a remates especiales públicos, cualquiera que sea su procedencia, al costo mínimo de 100 cruceros por dólar. A mediados de 1960 los abonos se adquirían a casi 116 cruceros por dólar y los insecticidas a casi 123 cruceros. Los abonos de Chile constituyen una excepción, pues han sido hechos al costo mínimo de 100 cruceros por dólar.

6. Importación sin cobertura cambiaria

Las importaciones sin cobertura cambiaria representan un importante sector del comercio exterior brasileño. Además de la admisión temporal de artículos para exposiciones, ferias, etc., están comprendidas en ellas las donaciones y las aportaciones de maquinaria en concepto de inversión de capital extranjero.

7. Operaciones en cruceros

Se efectúan en cruceros el comercio fronterizo con Bolivia y el Paraguay y el comercio de frutas con la Argentina. Como tipo de referencia para esas importaciones puede considerarse el del mercado libre, que a mediados de 1960 se encontraba alrededor de 185 cruceros por dólar.

II. Gravámenes aduaneros y tasas a la importación

1. Gastos anteriores al proceso aduanero

En la Bolsa de Valores hay que abonar, en concepto de corretaje, un 0.375 % sobre el valor de los sobregiros (agios) pagados.¹ En la Cartera de Cambio, la emisión de la PVC causa un de-

¹ Según el art. 50 de la ley 3244, los productos que gozan de tratamiento cambiario privilegiado no licitan sus cambios en la Bolsa de Valores, por lo que no pagan corretaje.

recho de timbre proporcional de 8 cruceros por cada 1 000.² En la CACEX, por la emisión del permiso de importación, cuando se trata de mercaderías de la categoría especial y de mercaderías no licitadas en la Bolsa, debe abonarse un 0.1 % del valor *fob*, una vez hecha la conversión por el valor declarado en el Fondo Monetario Internacional (al tipo de 18.92 cruceros por dólar), con un mínimo de 20 cruceros. También en la CACEX, por la emisión de suplementos —modificación de permisos en cuanto al peso, especificación, etc.—, cuando dan lugar a un aumento en la declaración de valor, se cobra un emolumento correspondiente al valor del aumento.

2. Gastos en la Aduana

La tasa de conversión sobre el valor *cif* de las mercaderías importadas para el pago de los derechos aduaneros es fijada mensualmente por el Ministerio de Hacienda con arreglo al art. 10 de la ley 3244 de 1957, teniendo en cuenta el comportamiento cambiario de la importación. A mediados de 1960 era de 174 cruceros por dólar.

La tasa de despacho aduanero es del 5 % sobre el valor tri-
butable (art. 66 de la citada ley 3244), adoptándose el mismo cálculo para el cobro de los derechos. De esta tasa quedan exentas las mercancías declaradas "libres" por la Tarifa (circular N° 20 del Ministerio de Hacienda, de junio de 1959).

La comisión del despachante aduanero es del 1.5 % sobre el valor de la mercadería, no pudiendo exceder de 5 000 cruceros ni ser inferior a 100 cruceros por despacho. Cálculase sobre el valor *cif*, haciendo la conversión del dólar al cambio especial de 18.92 cruceros y sumando el sobreprecio (agio) pagado en el remate de divisas. (Este acrecentamiento del agio obedece a una decisión judicial.) Cuando la mercadería es importada sin cobertura cambiaria —inversión de capital, etc.—, el despachante hace el cálculo como si hubiese habido sobreprecio (agio), tomando como base el promedio de los remates de la categoría respectiva durante el mes anterior.

De la comisión del despachante se retira una tasa del 4 % para la Aduana (decreto-ley 8663 de 1940). Como esta deducción no es gasto del importador, no constituye carga para él.

En virtud de decisión judicial, el importador debe pagar el 10 % sobre el valor del despacho para el Sindicato de Despachantes. También constituye una carga para el importador la tasa de 3 cruceros por despacho de importación destinada al Sindicato de Ayudantes de Despachantes (decreto-ley 2340, de 2 de noviembre de 1954).

3. Impuesto de consumo

El impuesto de consumo se paga en la Aduana, de acuerdo con la tarifa. Para calcularlo se toman como base los siguientes elementos:

- Valor *fob* al cambio oficial de 18.92 cruceros por dólar;
- Valor del flete y el seguro al cambio libre;
- Valor del impuesto de importación pagado;
- Valor de la tasa de despacho aduanero, y
- Valor del sobreprecio (agio) pagado en el remate de divisas.

Cuando la mercadería de que se trata no tiene cobertura cambiaria, se adopta el promedio resultante de los remates de divisas de la categoría respectiva en el mes anterior.

4. Gastos consulares

Según el decreto 47712 de 29 de enero de 1960, los gastos consulares se cobran en cruceros-oro con arreglo a la siguiente tarifa:

² En el caso de los productos importados con cambio especial (art. 50 de la ley 3244) sólo se pagará el timbre proporcional si la entidad importadora no es oficial.

Cruceros-oro	Cruceros-oro
Visación de facturas: Por valor declarado de la mercadería, excluidos flete y gastos:	Por servicio extraordinario fuera de las horas de oficina del consulado:
a) Hasta 1 000 dólares 12.00	a) Hasta 25 facturas 15.00
b) Cada 500 dólares siguientes o fracción de esta cantidad 2.00	b) Cada grupo de 5 facturas siguientes o fracción hasta 8 facturas inclusive 2.00
Visación de factura comercial en reforma de otra sin alteración del valor de la mercadería: iguales derechos que en la factura original. Si se modifica en más el valor declarado, se aplicará la letra "B" del ítem 1.	Quando el servicio fuese requerido en domingos y días feriados oficiales del Brasil y del país en que se encuentra la oficina consular, antes de las 8 horas o después de las 20 horas, las tasas estipuladas más arriba serán aumentadas en un 50 %. De los emolumentos más arriba indicados para horas extraordinarias, 1/5 pertenecerá al Tesoro Brasileño y el resto se distribuirá entre los funcionarios encargados del servicio o destinados por el Cónsul para el trabajo de preparación de las facturas. Sólo el quinto perteneciente al Tesoro Brasileño será cobrado mediante estampillas.
Visación de la primera copia del certificado de exportación de mercaderías de producción nacional para puertos brasileños, en tránsito por territorio extranjero. 1.00	Certificado en caso de extravío de factura comercial legalizada 8.00
Visación del certificado de sanidad vegetal de plantas, semillas o partes vivas de plantas en el caso de anexo a factura comercial, cuando se trate de exportación de países que conceden al Brasil reciprocidad en la exención de emolumentos Gratis	
Visación de cuenta de liquidación de venta de productos brasileños en el exterior, así como de cualquier documento probatorio de gasto realizado con la venta de los aludidos productos, en una única copia y con la sola finalidad de producir efecto ante la fiscalización bancaria Gratis	
Visación del certificado de origen o procedencia de la mercadería, en caso de ir anexo a la factura comercial Gratis	
Por reconocimiento de firma en carta justificativa de ausencia de la factura original para ser reformada. 6.00	

III. Tratamientos aduaneros especiales

El petróleo y sus derivados se hallan sujetos al régimen de impuesto único conforme a la ley 2975 de 27 de noviembre de 1956, por lo que están exentos de la tasa aduanera. La pequeña diferencia que existe entre el impuesto que causa el producto extranjero y el nacional puede admitirse como gravamen aduanero.

El art. 4 de la ley 3244 de 1957 estableció un régimen especial de importación por virtud del cual cuando la producción nacional de materias primas o productos básicos sea insuficiente para atender el consumo interno, podrá concederse la exención o reducción del impuesto para la importación complementaria. Están en el caso anterior los siguientes productos:

Producto	Tarifa general	Tarifa reducida	Cuota a la que se aplica la tarifa reducida
Trigo.	50 %	Libre	2 millones de ton. (1960)
Caucho.	15 % a 30 %	Libre	55 000 ton. (1960)
Carbón metalúrgico para:			
Compañías siderúrgicas	40 %	Libre	60 % del consumo nacional
Compañías de gas	40 %	Libre	20 % del consumo nacional
Carbón de coque	40 %	Libre	30 % del consumo nacional
Aluminio	50 %	10 %	78 % del consumo nacional
Plomo	50 %	10 %	60 % del consumo nacional
Asbesto.	20 %	Libre	87 % del consumo nacional

La Nota 183 de la Tarifa Arancelaria otorga al Consejo de Política Aduanera la facultad de conceder reducciones hasta del 50 % de la tasa respectiva para las máquinas y aparatos de utilización agrícola o industrial que carezcan de similar en el país. Esta reducción se hace en cada caso a solicitud del importador en la forma que determina la Instrucción N° 6 de dicho Consejo.

IV. Acuerdos comerciales

Los instrumentos internacionales de naturaleza económica suscritos por el Brasil con diversos países no miembros del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) y que contienen la cláusula de nación más favorecida se relacionan en el cuadro siguiente:

<i>País</i>	<i>Naturaleza y fecha del instrumento</i>		<i>Cláusula de denuncia</i>	<i>Limitaciones a la cláusula de nación más favorecida</i>
Argentina	Tratado	23. 1.1940	Prorrogado hasta el 31.12.1960	Exceptúanse los convenios sobre tráfico fronterizo y uniones aduaneras con países limítrofes
Colombia	Acuerdo	12. 9.1932	Notificación previa de 3 meses	Excluido el tráfico fronterizo y las uniones aduaneras
Egipto	Acuerdo	13. 5.1930	Notificación previa de 2 meses	Reserva del tratamiento que fuera aplicado a los productos de ciertos países limítrofes en virtud de convenciones regionales
España	Acuerdo	3.12.1925	Notificación previa de 30 días	
Hungría	Acuerdo	24.12.1931	Notificación previa de 3 meses	Excluido el tráfico fronterizo y las uniones aduaneras
Irak	Acuerdo	5. 7.1939	Notificación previa de 3 meses	Excluido el tráfico fronterizo y las uniones aduaneras
Irlanda	Acuerdo	16.10.1931	Notificación previa de 6 meses	Tráfico fronterizo y uniones aduaneras
Islandia	Acuerdo	30. 7.1936	Notificación previa de 30 días	Tráfico fronterizo y uniones aduaneras
Jordania	Acuerdo	14. 2.1938	Notificación previa de 3 meses	Aplicase el tratamiento dado a la Gran Bretaña
México	Acuerdo	7.12.1931 30. 7.1936	Notificación telegráfica previa de 30 días	Tráfico fronterizo
Paraguay	Tratado	27.10.1956	Notificación previa de 6 meses	Tráfico fronterizo, uniones aduaneras, zona libre
Portugal	Tratado	26. 8.1933	Notificación previa de 3 meses	Tráfico fronterizo y uniones aduaneras
Polonia	Acuerdo	3. 2.1932	Notificación previa de 2 meses	Tráfico fronterizo y uniones aduaneras
Rumania	Acuerdo	24. 8.1936	Notificación previa de 30 días	
Suiza	Acuerdo	24. 7.1936	Notificación previa de 30 días	Países fronterizos y uniones aduaneras
Venezuela	Acuerdo	11. 7.1940	Notificación previa de 30 días	
Yugoeslavia	Acuerdo	10. 5.1932	Notificación previa de 3 meses	Excluido el tráfico fronterizo y las uniones aduaneras

Chile

1. Régimen de importación

Actualmente, la importación de mercaderías extranjeras no está sujeta a regímenes de licencias, prohibiciones, contingentes, etc. Existe, sin embargo, el sistema de depósitos previos, que fluctúan entre 5 % y 1 500 % sobre el valor, en plazos de 30 a 90 días. La ley 13305/1959 autorizó al Presidente de la República para sustituir paulatinamente estos depósitos previos por impuestos adicionales sobre el valor *cif* con máximo de 200 %. En consecuencia la lista de mercaderías afectas a impuesto adicional reemplazará a la lista de depósitos previos.

En ambas listas las mercaderías figuran nominativamente siguiendo las secciones, pero no las partidas de la nomenclatura arancelaria.

2. Estructura del arancel aduanero

La tarifa arancelaria chilena vigente —ley 4321/1928 y modificaciones posteriores— contempla derechos específicos, impuestos *ad valorem* y adicionales sobre los derechos específicos.

a) Derechos específicos

Están fijados en pesos moneda legal chilena de 0.183057 gramos de oro fino, que referidos al valor en dólares de la onza troy de oro equivalen a 4.8546 pesos oro por dólar.

Estos derechos específicos se cobran con un recargo por concepto de depreciación monetaria. Como es lógico suponer, la relación que existe entre el peso oro y el peso corriente no es constante, pues depende de la cotización del dólar.

$$\text{Paridad del dólar} = 0.888671$$

$$\frac{0.888671}{0.183057} = 4.8546 \text{ valor dólar en pesos oro.}$$

$$\text{Valor de 1 dólar en pesos corrientes} = 1\ 049$$

$$\frac{1\ 049}{216.3} = 4.8546 \text{ factor de conversión.}$$

Así, pues, cada peso oro, considerando el ejemplo, vale 216.3 pesos corrientes.

Este valor variable del peso oro indica que los valores que aparecen anotados en los cuadros estadísticos no pueden ser leídos y traducidos a pesos corrientes sin saber previamente en qué fecha se internó la mercadería.

b) Impuestos "ad valorem"

Establecidos por diversas leyes, fueron refundidos por decreto 2772/1943 del Ministerio de Hacienda y alcanzan a los siguientes porcentajes:

	<i>Porcentajes</i>
Mercaderías de primera necesidad y productos farmacéuticos	3
Mercaderías de consumo habitual	30
Mercaderías consideradas suntuarias (30 % + 32 %)	62

El art. 1º del decreto aludido dispone: "La persona natural o jurídica que interne especies de cualquier género al territorio de la República pagará un impuesto (3 %, 30 %, 62 %) sobre el valor de dichas especies una vez nacionalizadas". Así, pues, la base imponible de los impuestos *ad valorem* la constituye el valor

cif con todos sus factores, más los derechos específicos, tasas, intereses; etc., lo que en Aduana constituye el valor nacionalizado de las mercaderías.

Para convertir el valor cif expresado en moneda extranjera a su equivalente en pesos corrientes chilenos se aplican los artículos 56 y 57 de la ley 12861/1958, que dicen a la letra:

“Artículo 56: El recargo con que deberán pagarse en moneda corriente los derechos y demás gravámenes fijados en moneda legal que afecten a la importación y que se perciban por las Aduanas, se determinará sobre la base del tipo de cambio efectivamente empleado por el importador y si se tratare de importación con cobertura diferida, sobre la base del tipo de cambio efectivamente empleado por el importador en la primera liquidación de los cambios efectuada para tal efecto.

“Tratándose de mercaderías importadas sin cobertura, o de los gravámenes que afecten a la exportación o a otras operaciones aduaneras, o para los efectos de establecer los mínimos de las mercaderías que las Aduanas deban enajenar en pública subasta, el recargo a que se refiere el inciso anterior se determinará sobre la base en que el Banco Central cotice el promedio del tipo comprador del dólar libre en el mes anterior a aquel en que se efectúe la respectiva operación.

“Lo dispuesto en el inciso precedente respecto de las exportaciones es sin perjuicio de la facultad concedida al Presidente de la República por el art. 88 de la ley 12084 (Recargos especiales a la exportación).”

“Artículo 57: La determinación del valor en moneda corriente de las mercaderías importadas para los efectos de aplicar los impuestos que recaen sobre dicho valor y que se perciben por las Aduanas, se hará sobre la base del tipo de cam-

bio señalado en el inciso primero o segundo del artículo anterior, según corresponda.”

c) Otros impuestos

i) *Impuestos adicionales sobre los derechos específicos* (Ley 4851).

Los derechos específicos, establecidos en oro y para determinadas mercaderías, sufren un recargo adicional de 10 % que se aplica exclusivamente a los vehículos del Grupo 66 del Arancel que pagan patente municipal —o sea los que transitan normalmente por las vías públicas— y a los repuestos y accesorios de ellos que se aforan en el mismo grupo arancelario.

ii) *Impuestos adicionales sobre la bencina* (Ley 4851).

Gravan con 0.20 pesos oro por litro de bencina a granel y 0.30 pesos oro por kilogramo cuando se presenta envasada.

iii) *Ley de embarques y desembarques* (Ley 3852/1922 y modificaciones).

Es un impuesto, no una tasa, que grava a las mercaderías embarcadas o desembarcadas por los puertos de la República, incluyendo a las encomiendas postales internacionales. El impuesto vigente es de 2 pesos oro por cada quintal métrico de peso bruto o fracción.

iv) *Derecho consular: 2.5 % sobre el valor “fob”.*

Este derecho lo perciben los cónsules en el momento de visar las facturas comerciales y las Aduanas cuando se trata de internación de mercaderías provenientes de un puerto donde no exista cónsul chileno acreditado.

3. Resumen de tratados comerciales con indicación de “Tratamiento de nación más favorecida”

<i>País</i>	<i>Vigencia</i>	<i>Tratamiento de la nación más favorecida</i>	<i>Mercaderías con tratamiento especial</i>
Alemania	1 año	Incondicional e ilimitado	
Argentina	3 años renovables por tácita reconducción por iguales períodos	Incondicional e ilimitado	Art. 2º Tratado y Art. 2º Protocolo Adicional
Bolivia	Indefinida	Sin excepción	
Brasil	1 año renovable por tá- cita reconducción por iguales períodos	Incondicional e ilimitado, con excepción de favores concedidos a países limítrofes o resultantes de uniones aduaneras	Tabla B del Tratado, de acuerdo con el art. 9º
Canadá	2 años renovables por tácita reconducción por períodos de 1 año	Incondicional e ilimitado, con excepción de favores concedidos a países limítrofes y resultantes de uniones aduaneras	
Colombia	2 años renovables por tácita reconducción por períodos de 1 año	Incondicional e irrestrictivo con excepción de favores concedidos a países limítrofes para facilitar el comercio fronterizo y el tránsito	
Cuba	2 años renovables por tácita reconducción por períodos de 1 año	Incondicional e ilimitado, con excepción de favores concedidos a países limítrofes o resultantes de uniones aduaneras	Las mercaderías enun- ciadas en los arts. 3º y 4º
Dinamarca	Indefinida	Con excepción de favores concedidos a países de América Central o Meridional, siempre que no sean extensivos a países que formen parte del continente Centro o Sudamericano	
Ecuador	1 año	Incondicional e ilimitado, con excepción de favores concedidos a países limítrofes y resultantes de uniones aduaneras	Arts. 1º, 2º y 3º del Tratado
Egipto	Indefinida	Con excepción de favores concedidos a países latinoamericanos	
España	1 año	Incondicional e ilimitado, con excepción de favores concedidos a países limítrofes y resultantes de uniones aduaneras	Art. 4º del Convenio
Estados Unidos	1 año		Art. único

<i>País</i>	<i>Vigencia</i>	<i>Tratamiento de la nación más favorecida</i>	<i>Mercaderías con tratamiento especial</i>
Finlandia	Indefinida	Incondicional e ilimitado, con excepción de favores concedidos a países limítrofes para facilitar el tránsito fronterizo; a países latinoamericanos, mientras no sean extensivos a otros países y resultantes de uniones aduaneras	
Francia	1 año		Art. único
Ginebra, Annécý, Torquay	Indefinida	Incondicional e ilimitado, con excepción de favores concedidos a países limítrofes	Parte 1ª, art. 2º
Italia	Indefinida	Con excepción de favores concedidos a países de América Central o Meridional, mientras no sean extensivos a estados que no formen parte del Continente Centro o Sudamericano	
Japón	Indefinida	Con excepción de favores concedidos a repúblicas latinoamericanas	
México	1 año	Incondicional e ilimitado, con excepción de favores concedidos a países limítrofes o resultantes de uniones aduaneras	
Noruega	5 años renovables por tácita reconducción por iguales períodos	Con excepción de favores concedidos a países latinoamericanos	Nº 3 del Protocolo Adicional
Perú	1 año renovable por tácita reconducción por iguales períodos	Para algunas mercaderías	Ver Tratado
Suecia	Indefinida	Con excepción de favores concedidos a países latinoamericanos, siempre que estos favores no se acuerden a otro Estado; a Estados fronterizos para facilitar el tráfico fronterizo local y resultantes de uniones aduaneras	
Suiza	Indefinida	Sin restricciones, con excepción de favores concedidos a países latinoamericanos siempre que no se extiendan a un Estado que no forme parte de América Latina	
Uruguay	Indefinida		Ver Convenio

4. Gravámenes de efectos equivalentes

- Depósitos previos de importación del 5 % hasta el 150 % sobre el valor cif por 30 o 90 días.
- Impuesto adicional de hasta el 200 % sobre el valor cif.
- Derecho consular del 2.5 % sobre el valor fob.
- Impuestos *ad valorem* del 3 % y 30 % sobre el valor nacionalizado.
- Impuesto de la ley de embarques y desembarques, 2 pesos oro por quintal métrico bruto.

5. Antecedentes sobre el nuevo arancel de Chile cuya vigencia se considera desde enero de 1961

El Arancel Aduanero en estudio por el Gobierno de Chile es una nueva tarifa y no una simple trasposición de la actual. La concepción difiere totalmente, abandonándose su posición rentística para convertirlo en el único regulador del comercio internacional del país. Su puesta en vigor traerá aparejada la desaparición de los depósitos previos de importación, impuestos adicionales, derechos consulares, etc., que serán reemplazados por un impuesto *ad valorem* sobre el valor cif de las mercaderías.

Su nomenclatura se basa esencial y totalmente en la aprobada por el Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas, estableciéndose los desdoblamientos o subpartidas indispensables para la protección y desarrollo de la industria nacional chilena.

Con la vigencia del nuevo Arancel se simplificará el cálculo de los gravámenes aduaneros, pues todos los que rigen actualmente serán reemplazados por los que en él se establecen. El impuesto *ad valorem*, que ahora grava el valor nacionalizado, se aplicará solamente sobre el valor cif.

6. Ejemplo de la liquidación de los gravámenes correspondientes a un refrigerador

	<i>Primer caso:</i>	<i>Segundo caso:</i>
<i>Valor: US\$ 200. Tipo de cambio: \$ 1 049.-m/cte. 210 K.B. Partida 1936. \$ 0.50 oro el K.B.</i>	<i>Refrigerador con capacidad menor de 10 pies cúbicos. Derechos con el GATT</i>	<i>Refrigerador con capacidad mayor de 10 pies cúbicos. Sin derechos preferenciales</i>

1) Valor en moneda corriente: \$ 209 800		
2) Derechos específicos en pesos oro	\$ 105.00	\$ 210.00
3) Derechos específicos en moneda corriente	\$ 22 712.00	\$ 45 423.00
4) Almacenaje	1 590.00	3 179.00
5) Ley 3852	1 298.00	1 298.00
6) Movilización	2 205.00	2 205.00
7) 15 %	569.00	808.00
8) Impuesto <i>ad valorem</i>	119 087.00	162 882.00
Gravámenes totales (en moneda corriente)	\$ 147 461.00	\$ 215 795.00

- Valor en moneda corriente = valor en dólares × tipo de cambio.
- Derechos específicos fijados en el Arancel, rebajados en el primer caso (210 K.B. × 0.50) y no en el segundo (210 K.B. × 1.00).
- Total de derechos de internación en pesos oro multiplicado por el factor de conversión a moneda corriente (216.3). Dicho factor nace de dividir el tipo de cambio en moneda corriente del dólar (1 049 pesos) por 4 8546, que es el valor del dólar en pesos oro.
- Dos meses de almacenaje, cuya tarifa es de 7 % de los derechos específicos. El primer mes es liberado.
- Ley 3852 y sus modificaciones = 2 pesos oro por quintal métrico bruto o fracción, o sea: 3 Qm × 2 = 6 × 216.3 = 1 298 pesos corrientes.
- Tarifa de movilización portuaria: 735 pesos corrientes por quintal métrico o fracción (735 × 3 = 2 205).
- 15 % de impuesto de facturación sobre el almacenaje y movilización (15 % de 4 + 6).
- 1er. caso: 50 % sobre el valor nacionalizado (50 % de 1 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7), por estar consolidado el impuesto suntuario en el GATT (30 % mercaderías en general + 20 % mercaderías suntuarias). 2º caso: 62 % sobre la misma base del anterior (30 % mercaderías en general y 32 % mercaderías suntuarias).

México

1. Gravámenes vigentes en México

De acuerdo con el artículo 1º, fracción X, de la Ley de Ingresos de la Federación, publicada en el Diario Oficial del 29 de diciembre de 1959, los impuestos vigentes a la importación son los siguientes: un específico que se cobra en pesos mexicanos e incide en la unidad registrada en la Tarifa General de Importación, y un *ad valorem* que tasa porcentualmente el valor tomado como base la factura comercial visada. En los casos en que haya precio oficial (aforo), se tomará éste si es más elevado. Asimismo existe un impuesto adicional del 3 % que incide sobre el total de los impuestos específicos y *ad valorem*, sobre importaciones por vía marítima o terrestre, destinado a la Junta de Mejoras Materiales, de acuerdo con el art. 7 de la ley para el funcionamiento de las Juntas de Mejoras Materiales (Diario Oficial del 13 de enero de 1948).

Por último, consta en la Ley de Ingresos de la Federación el impuesto adicional del 10 %, aplicado al total de los impuestos específicos y *ad valorem* que causan las importaciones por vía postal, operaciones sumamente eventuales y de poca cuantía.

4. Derechos consulares

Los derechos por la prestación de servicios consulares a que se refieren la Ley del Servicio Exterior Mexicano, Orgánica de los Cuerpos Diplomáticos y Consular y su reglamento, se causarán conforme a la tarifa publicada en el Diario Oficial el 4 de agosto de 1959. Es la siguiente:

	Pesos mexicanos
Certificados de corrección de manifiestos	50.00
Certificados a capitanes y remitentes	100.00
Certificados de sanidad de animales	50.00
Certificados de sanidad de productos animales	250.00
Certificados de sanidad de productos vegetales	250.00
Certificados de residencia a extranjeros	150.00
Certificados de residencia a mexicanos	Exentos
Certificados de listas de tripulación	200.00
Certificados de matrícula	Exentos
Certificados de petición de parte	50.00
Certificados de importación de armas	500.00
Certificados de importación de explosivos	500.00
Certificados de constitución de sociedades	1 000.00
Certificados de turistas cinegéticos	200.00
Certificados de listas de pasajeros	150.00
Certificados de libre venta	100.00
Visas de patentes de sanidad	50.00
Visas de certificados de vacuna	25.00
Visas de contratos de trabajo	50.00
Visas de pasaportes extranjeros (cuando no exista reciprocidad)	200.00
Visas de facturas comerciales	200.00
Visas de certificados médicos a inmigrantes	50.00
Expedición de certificados de supervivencia a extranjeros	100.00
Expedición de certificados de supervivencia a mexicanos	Exenta
Expedición de copias de actas del registro civil	100.00
Lista de menaje de casa a extranjeros	200.00
Lista de menaje de casa a mexicanos	100.00
Manifiestos con carga	500.00
Manifiestos de mercancías	200.00
Registro de nacimientos	Exentos
Registro de defunciones	Exentos
Duplicado de manifiestos	100.00
Legalización de firmas de funcionarios y notarios	50.00
Actuaciones matrimoniales	100.00
Patentes provisionales de navegación	200.00

El trámite usualmente utilizado para verificar cualquier importación definitiva de tipo normal dentro del país, excluyendo las Zonas Libres, debe ajustarse a los siguientes lineamientos:

1º Todo importador que adquiera mercancías con valor comercial mayor de 1 000 pesos mexicanos se encuentra obligado a proporcionar la factura comercial que ampare la compra realizada. Dicho documento debe presentarse por cuadruplicado y encontrarse debidamente visado por el consulado mexicano en el lugar de origen.

La visación de cada factura causará la cuota de 200 pesos por derechos consulares y contendrá los siguientes datos: número y fecha de acción, número de hojas que contenga la factura, cantidad total de bultos y suma total de valores. Todas las hojas deberán ser legalizadas mediante el sello del consulado mexicano de la jurisdicción del lugar en que se expida la factura.

2º El documento anterior, con los requisitos anotados, debe presentarse junto con el embarque a la aduana correspondiente, con el fin de iniciar los trámites de internación de las mercancías, gestiones que puede realizar el mismo interesado, un representante suyo debidamente acreditado o un agente aduanal.

3º Se solicitará a continuación, por medio de un documento denominado pedimento de importación (forma 57), el reconocimiento aduanero.

4º Una vez registrado el pedimento, se procederá a realizar el reconocimiento aduanero de las mercancías importadas y a anotar su resultado en el reverso del mismo.

5º Cumplidos tales requisitos y mediante muestras obtenidas de las mercancías en cuestión, se las clasificará de acuerdo con las fracciones arancelarias de la Tarifa General de Importación.

6º Una vez debidamente realizado lo anterior, se procederá a liquidar los impuestos respectivos.

7º Con el punto anterior se puede considerar terminado el trámite de importación, quedando las mercancías motivo de la gestión a disposición del interesado, el cual podrá disponer de ellas previa presentación del recibo de liquidación correspondiente.

3. Sistema de control por parte de la Secretaría de Industria y Comercio

La Secretaría de Industria y Comercio con fundamento en el art. 9º de la ley sobre atribuciones del Ejecutivo Federal en materia económica, determina las restricciones a la importación o exportación cuando así lo requieran las condiciones de abastecimiento de las necesidades económicas del país.

Los permisos de importación de productos, efectos o mercancías controlados por la Secretaría de Industria y Comercio deberán solicitarse previamente ante la mencionada Secretaría, quien resolverá en un plazo no mayor de 30 días a partir de la fecha en que el interesado haya aportado los documentos requeridos, oyendo la opinión de los comités respectivos.

La Secretaría de Industria autorizará la constitución de los comités asesores que estime conveniente para que estudien y opinen sobre las solicitudes de permisos de importación que le sean presentados. Dichos comités estarán integrados por representantes de los sectores públicos y privados. Con fines de prevención y programación económica, los comités tendrán también a su cargo hacer periódicamente a la Secretaría de Industria sugerencias sobre la política que convenga desarrollar en materia de importación de productos, efectos y mercancías de las ramas o grupos de que respectivamente de ocupen, teniendo en cuenta lo concerniente a los de otros grupos o ramas.

La falta de permisos de la Secretaría de Industria para las importaciones que los requieran y que sin ellos se intente efectuar será sancionada por la misma Secretaría con multa de 100 a 20 000 mexicanos. Si llegaren a efectuarse, la multa será igual al doble del valor de los productos, efectos o mercancías que hayan sido materia de dichas importaciones. En este caso, la sanción comprenderá la obligación del infractor, cuando así la imponga la referida Secretaría, de sacar del país, a su costa, los productos, efectos o mercancías que se hubieren introducido sin el permiso correspondiente, o de entregarlos a los distribuidores

o consumidores que determine la misma Secretaría, al precio en que el infractor haya adquirido tales bienes, más el importe de los respectivos impuestos y gastos de transporte y manejo al lugar de entrega a dichos consumidores.

Las sanciones y providencias que se establecen en el párrafo anterior se aplicarán también cuando al amparo de permiso o permisos de importación otorgados por la misma Secretaría, se intente introducir o se introduzcan al país productos, efectos o mercancías distintas de los especificados en dichos permisos.

Paraguay

1. Estructura del arancel aduanero

El Arancel es de data muy antigua. Fue redactado de 1923 a 1925 y no ha sufrido transformaciones fundamentales en sus 35 años de vigencia. Ninguno de los tributos previstos en él es de tipo proteccionista. Los gravámenes, en general, son moderados.

El Arancel comprende derechos aduaneros y derechos adicionales a la importación.

2. Derechos aduaneros

En el Arancel coexisten los cuatro tipos clásicos de imposición: derechos específicos, derechos *ad valorem*, derechos mixtos —un derecho específico sumado a un derecho *ad valorem* y derechos condicionales, en que se aplica la base específica, o, alternativamente, la base *ad valorem*, según el mayor rendimiento fiscal.

Para dar una idea del carácter moderado del Arancel basta considerar que el derecho *ad valorem* más elevado que existe en toda la tarifa es del 33 %. En materia de derechos específicos la incidencia es menor aún.

Los derechos específicos se deterioraron durante treinta años a consecuencia de la aguda desvalorización monetaria. Como reacción, en 1957 se procedió a la reconversión de los derechos específicos a dólares, sobre la base de la equivalencia de ese año entre el guaraní y el dólar. La citada reconversión no afectó los derechos específicos convenionados con el Uruguay en 1939, con la Argentina en 1943, con los Estados Unidos en 1946 y con el Brasil en 1956.

En consecuencia, los derechos específicos se aplican hoy como sigue: a) para los productos de derechos convenionados, los antiguos derechos en guaraníes, y b) para los demás productos, derechos en dólares, en base a la reconversión de 1957.

3. Derechos adicionales a la importación

Todos los derechos adicionales a la importación son *ad valorem*.

Hay las siguientes gradaciones en la fijación del adicional: a) el 5 % como único impuesto en ciertos productos liberados de derechos aduaneros; b) el 6 % en importaciones de trigo y de harina de trigo; c) el 8 % en importaciones de combustibles líquidos, sal y azufre; d) tasas variables, hasta un máximo de 11 % en productos convenionados —otros productos convenionados se hallan liberados de derechos y de adicionales— y e) el 15 % en los productos restantes.

4. Valoración de las mercaderías

La base del valor, por ahora, es el costo *fab*. A principios de año el Poder Ejecutivo presentó al Parlamento un proyecto de ley para adoptar el costo *cif*, sin que hasta el momento se haya tratado dicho proyecto.

El mecanismo aduanero no prevé un aforo oficial en sustitución del valor declarado por el importador. La documentación consular —que incluye un certificado de una Cámara de Comercio del lugar de origen —crea una fuerte presunción de fidedignidad en favor de las declaraciones de valor del importador.

En los casos de divergencia la valoración incumbe a una comisión interministerial, que interviene muy pocas veces. En efecto, en el último decenio hubo menos de un caso por año en que se llegó a una estimación oficial del valor de mercaderías.

Como solución definitiva de divergencias en la valoración, la administración aduanera está facultada para incautarse de las mercancías, abonando al importador el valor declarado, los gastos de fletes y seguro y un 20 % sobre el total resultante. No se hizo uso de dicho arbitrio en los últimos diez años.

5. Gravámenes de efectos equivalentes

Como gravámenes de efectos equivalentes pueden citarse:

a) La reposición fiscal de 5⁰/₀₀ sobre el despacho aduanero y otro impuesto, igualmente exiguo, de pase de fondos, sobre la letra de cobranza, apertura de crédito irrevocable, etc.

b) El recargo cambiario del 15 % sobre el valor *cif* de determinadas importaciones. El Paraguay libera de dicho recargo a los países limítrofes y al Uruguay, sin haber negociado reciprocidad.

c) Los depósitos previos, de los que están excluidas unas mercaderías y que para otras se elevan al 20 %, al 50 %, al 110 % y al 300 %.

El Paraguay libera de depósitos previos las importaciones procedentes de países limítrofes y del Uruguay, sin haber negociado reciprocidad.

d) Un impuesto especial sobre la importación de automóviles.

e) Varios gravámenes sobre la importación de combustibles.

Aunque el documento de trabajo de la reunión incluye como gravámenes de efectos equivalentes los derechos consulares, en la legislación paraguaya se los considera como tasa de retribución de servicios. En el mecanismo aduanero paraguayo tiene gran importancia la intervención consular, que beneficia al importador en cuanto acredita la autenticidad de los documentos presentados al despacho y crea una fuerte presunción de fidedignidad en favor de la declaración del valor, evitándose así la fijación de valores-aforo oficiales.

Por su parte, el impuesto a las ventas es un gravamen a la negociación interna que, con tasas comprendidas entre el 2 % y el 10 %, grava tanto productos nacionales como productos de importación. El impuesto a las ventas sustituye el impuesto al consumo interno y tiene las siguientes características:

a) ningún producto sometido a impuestos internos sobre el consumo paga el impuesto a las ventas, y recíprocamente ningún producto sometido al impuesto a las ventas paga impuestos internos al consumo;

b) numerosos productos están exentos de ambos gravámenes;

c) en mercaderías de importación, la base tributaria de 130 % del costo de importación es preferencial para tales mercaderías, porque el precio de venta efectivo excede siempre a dicho 130 %.

6. Otras restricciones

Las importaciones no están supeditadas a permisos previos. No rigen limitaciones cuantitativas. Escasamente pueden calificarse de restricciones las siguientes medidas de política comercial: una prohibición estacional, de noviembre de cada año a marzo del siguiente, a la importación de papas; y una prohibición a la importación de tejidos de infima calidad, de un precio menor a 0.25 dólares por metro lineal, dispuesta en favor del consumidor.

7. Regímenes aduaneros convenionados

El Paraguay no es miembro del GATT. Sin embargo, ha suscrito tratados con distintos países que crean regímenes aduaneros convenionados para las mercaderías procedentes de ellos.

a) *Tratados preferenciales con países limítrofes y con el Uruguay*

- i) *Con la Argentina:* Tratado de 1943, preparatorio de una unión aduanera total. Cláusula de nación más favorecida, incondicional e ilimitada. Con lista de 80 posiciones aduaneras de derechos liberados o disminuidos.
- ii) *Con el Brasil:* Tratado de Comercio Fronterizo de 1956. Con lista de derechos liberados, disminuidos o consolidados al nivel de 1956. Cláusula de nación más favorecida, incondicional e ilimitada, pero circunscrita a las mercaderías previstas para el intercambio fronterizo y dentro de las limitaciones de valor global asignadas a dicho intercambio y quedando exceptuadas las ventajas especiales que cualquiera de las partes conceda en convenios de comercio fronterizo o con motivo de una unión aduanera. Sin lista de derechos convencionales.
- iii) *Con el Uruguay:* Tratado de 1939. Cláusula de nación más favorecida, incondicional e ilimitada. Con lista de 65 posiciones aduaneras de derechos liberados o disminuidos.
- iv) *Con Bolivia:* Modus-vivendi de comercio fronterizo.

b) *Tratado con cláusula de nación más favorecida y con lista de derechos convencionales*

El Tratado de 1946 con los Estados Unidos comprende la cláusula de nación más favorecida, exceptuándose: i) las ventajas especiales que el Paraguay concede a los países limítrofes y al Uruguay; ii) las ventajas especiales que cualquiera de las partes conceda a su tráfico fronterizo, y iii) las ventajas que se conceden en virtud de una unión aduanera.

El Tratado comprende una lista de 40 posiciones aduaneras de derechos convencionales, que se halla en trámite de revisión para reajustar los derechos específicos afectados por la desvalorización del signo monetario paraguayo.

c) *Tratados de Comercio con cláusula de nación más favorecida, pero sin lista de derechos convencionales*

Se hallan vigentes tratados con el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Francia, la República Federal de Alemania, los Países Bajos, España y Chile. El alcance de la cláusula de nación más favorecida es idéntico que en el tratado con los Estados Unidos. Con Italia se ha concertado un tratado similar, pero suspendiendo temporalmente la cláusula de nación más favorecida.

8. Regímenes aduaneros especiales

- a) Hállanse exentas de gravámenes las importaciones del Estado y de las Municipalidades (bienes para necesidades oficiales, no negociables).
- b) Los entes autárquicos del Estado no suelen gozar de franquicias impositivas. Hay excepciones implantadas con un criterio de fomento, pero en todos los casos se trata de bienes no destinados a la negociación.
- c) Las adquisiciones de trigo y harina de trigo se operan a través de un organismo mixto (con representación estatal y privada). Se perciben los gravámenes normales.
- d) Los industriales acogidos a la ley 246 de incorporación de capitales o a la ley 202 de fomento industrial gozan de franquicias limitadas para la importación de equipo industrial exclusivamente.
- e) No hay posiciones aduaneras de derechos temporalmente suspendidos o disminuidos.

Perú

1. Derechos aduaneros

La Tarifa de Importación del Perú señala en su mayoría derechos específicos expresados en soles por unidad de peso y medida, con excepción de los automóviles para pasajeros y algunos otros artículos que pagan derechos *ad valorem*.

Existe una serie de impuestos adicionales *ad valorem*, que afectan prácticamente a todas las importaciones. Estos impuestos son independientes de los derechos establecidos por la Tarifa de Importación promulgada por la ley 11048 en julio de 1949 y están destinados a fines determinados y en parte no se consideran ingresos presupuestales corrientes.

Los impuestos adicionales figuran en la edición de la Tarifa de Importación con el propósito de facilitar su aplicación al momento de importar las mercaderías. El nivel promedio de estos impuestos adicionales es alrededor de 14 % *ad valorem cif*.

Se considera en el Perú como valor *cif*, el valor *fob* declarado en las respectivas facturas consulares o comerciales legalizadas, con un recargo uniforme de 20 %, conforme lo señala la regla 47 de la Tarifa de Importación.

Los impuestos adicionales *ad valorem* se cobran al tipo de cambio correspondiente en la fecha en que se presentó la póliza de consumo con que se realiza el desaduanamiento.

En el Perú sólo existe un tipo de cambio, el de mercado libre, ya que no existen restricciones monetarias de ninguna clase, recargos o depósitos previos ni sistemas de cambio múltiples.

La Tarifa de Importación del Perú no contiene ningún dispositivo legal para actualizar la incidencia de los derechos específicos, cuyo porcentaje actualmente es mucho menor que cuando se promulgó la Tarifa.

Esta circunstancia y un desequilibrio que se presentó en el balance comercial y de pagos, determinaron que por ley 12995, de mayo de 1958, se establecieran recargos en los derechos de importación fijados en la Tarifa. Hay dos grupos de recargos: uno del 50 %, que se aplica a los artículos de mayor necesidad y otro del 200 % de las que grava los artículos menos necesarios, superfluos o de lujo. Se consideran como artículos menos necesarios los que se producen en el país. La vigencia de estos recargos es provisional, por un plazo de tres años, y se aplican en forma general, incluyendo las partidas comprendidas en la lista XXXV de las concesiones del Perú a los países del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT).

Además existe un impuesto adicional de 2 % sobre el importe del flete marítimo, cuyo producto está destinado a la adquisición de buques petroleros.

2. Gravámenes de efectos equivalentes

Existen algunos impuestos que pueden considerarse como gravámenes de efectos equivalentes a un derecho de importación, entre los que pueden citarse:

- 1) Impuesto al lujo, de 10 % *ad valorem*, que se aplica a determinados artículos de uso personal o de adorno. Este impuesto también figura en la Tarifa de Importación, al pie de las partidas correspondientes.
- 2) Monopolio estatal a los vinos y licores importados, que establece un recargo sobre los precios de los vinos y licores después de importados, previo pago de los derechos e impuestos.
- 3) Impuestos creados por la ley 13199, de hasta 25 % *ad valorem*, que grava mercaderías menos necesarias, superfluas o de lujo. Este impuesto también tiene carácter provisional, por tres años. Recientemente el Gobierno del Perú ha liberado de este impuesto muchas mercaderías, entre ellas los automóviles para pasajeros, con valor *fob* menor de 2 000 dólares.

3. Tasas e impuestos que corresponden a servicios prestados

En esta categoría puede citarse el impuesto de Servicios Portuarios Adicionales, que grava a la carga, tanto de importación como de exportación, con diversas tasas, según los puertos.

4. Derechos consulares

La Tarifa Consular del Perú determina que los derechos de visación de las facturas consulares serán los siguientes:

	Dólares
Facturas que amparan mercaderías con valor hasta de 300 dólares	2.00
De 301 a 1 000	3.00
De 1 001 a 5 000	4.00
De 5 001 a 10 000	5.00
De más de 10 000	10.00

Los derechos de certificación de conocimiento de embarques son:

Conocimientos que se refieren a carga hasta 200 toneladas	5.00
Por cada 200 toneladas adicionales	5.00

5. Convenios y tratados comerciales con cláusula de nación más favorecida

Además del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), el Perú tiene convenios con la Argentina, Bolivia, Cuba, España, Israel y Suiza. Asimismo existe un régimen preferencial con Chile, establecido según el tratado de octubre de 1941 ampliado en diciembre de 1950, que establece concesiones de carácter recíproco, excluidas del trato de la nación más favorecida y que no se extiende a ningún otro país. En la región amazónica, el Perú y Colombia tienen un convenio de cooperación aduanera que establece una Tarifa Común para todas las importaciones que se realicen por los puertos de Leticia y de Iquitos, sobre el río Amazonas.

6. Restricciones a la importación

No existen en el Perú. Sin embargo, pueden mencionarse los monopolios estatales o estancos de tabaco, fósforos y naipes, según los cuales el único importador y distribuidor en el Perú es el respectivo estanco. La importación de harina de trigo debe efectuarse conjuntamente con una cantidad de afrecho de 33 % del peso de la harina.

7. Regímenes liberatorios

Como los impuestos adicionales a la importación gravan casi en forma general a todas las importaciones, en un nivel aproximado de 12 a 14 % *ad valorem cif*, diversas actividades industriales han ido obteniendo regímenes liberatorios especiales que reducen para sus importaciones estos impuestos adicionales en una proporción variable hasta del 60 % aproximadamente del total de esos impuestos. Entre estos regímenes cabe citar los que se aplican a ferrocarriles, libros y revistas, maquinaria agrícola, especialidades farmacéuticas indispensables, material médico-quirúrgico, regiones de selvas, industria farmacéutica, cables y telégrafos, máquinas e implementos para la industria minera, máquinas e implementos para la industria petrolera, industrias eléctricas, industria textil, construcción de hoteles, estaciones de televisión y otras industrias manufactureras.

Las importaciones del Estado y de las compañías fiscalizadas, como los Bancos Estatales de Fomento, la Corporación Perua-

na de Vapores, la Compañía Administradora del Guano, la Corporación de Aviación Civil, la Corporación Nacional de la Vivienda, los Seguros Sociales, las Beneficencias Públicas y otras entidades, están también liberadas de derechos.

Algunos de estos regímenes son de aplicación automática por las Aduanas y otros requieren una resolución del Gobierno previo un trámite administrativo.

8. Derechos suspendidos

Actualmente se encuentran suspendidos los derechos de importación y adicionales que gravan al trigo. También están en suspenso los del cemento sólo por algunos puertos.

Estas suspensiones de derechos son actos del Poder Ejecutivo, rigen para plazos cortos y deben renovarse periódicamente.

Uruguay

1. Régimen tributario aduanero

El régimen tributario legal del Uruguay es básicamente *ad valorem* y está determinado por las leyes de 5 de enero de 1888 y 19 de septiembre de 1923. La primera de las leyes citadas establece que los derechos aduaneros se cobrarán sobre la valuación de las mercaderías; la segunda, que estableció el régimen de aforos (valores oficiales), dispuso que éstos serían fijados por el valor íntegro de las mercancías en depósito.

No obstante, con el transcurso de los años los aforos fijados en la Tarifa, aumentados en varias oportunidades, distan mucho de los valores de las mercancías en depósito y son muy inferiores a éstos. De ahí la cláusula especial que, para el Uruguay, contiene el GATT.

El arancel aduanero contiene varios miles de partidas, las que, en su gran mayoría, tienen fijado un valor oficial (aforo); las partidas que no tienen aforo se despachan tomando por base su valor *cif*. Éste se calcula convirtiendo la moneda extranjera en moneda nacional al tipo de cambio en que se ha hecho la operación (actualmente por el mercado libre financiero).

Los derechos aduaneros son en su inmensa mayoría *ad valorem*, aunque existen derechos específicos que son complementados por adicionales *ad valorem* (Ejemplo: el té tributa un derecho específico de 0.25 el kilogramo más 25 % de adicionales *ad valorem*). Varían desde el 5 % hasta el 51 %. El derecho general es el 31 %. Los derechos aplicables a las materias primas van desde el 5 % al 25 %.

Los derechos adicionales, que se agregan a los anteriores, varían desde el 8 % hasta el 25 %. Para las materias primas, desde el 8 % al 20 %.

Como consecuencia de la desvalorización del peso, se creó en 1931 el "recargo a oro", que funcionaba de acuerdo a porcentajes variables; este recargo fue sustituido en 1942 por el "recargo de 50 %", que representa el 50 % de la suma de los tributos anteriores, pero que no es aplicable a las materias primas ni a algunos artículos de primerísima necesidad.

Hay otros dos gravámenes, que se consideran retribución de servicios: la "movilización de bultos para despacho" y el "análisis".

En sustitución del papel sellado, en que debería presentarse la póliza de despacho, se cobra un impuesto del 1 % sobre el monto de todos los demás tributos liquidados en el permiso.

Las maquinarias industriales tienen exoneración de derechos aduaneros previa justificación de su destino (contralor de aplicación). Ésta exoneración no comprende los derechos adicionales.

2. Derechos negociados y regímenes especiales

Existe asimismo, además de la Tarifa general, tarifas convencionales, principalmente Annéc y Torquay en 1949 y 1951, negociadas con diversos países del GATT y ratificadas por el Uru-

guay en 1953, que comprenden la consolidación de derechos para alrededor de 300 productos.

Con España también existe un régimen arancelario transitorio, con prórrogas semestrales de derechos convenionados para unos pocos productos (aceite de oliva, aceituna, atún en aceite).

Asimismo con el Paraguay existe una tarifa convenionada preferencial que comprende algunos artículos (maderas, pickets, tutores, aceite de palma, frutas, etc.).

En cuanto a los productos con regímenes aduaneros especiales en que los derechos están suspendidos con carácter general, pueden citarse los fertilizantes, que desde 1949 no tributan gravámenes aduaneros; los artículos de primera necesidad indicados semestralmente por el Poder Ejecutivo, que no tributan los impuestos de 2.25 % sobre el valor *cif*; las materias primas, también indicadas semestralmente por el Poder Ejecutivo y que no causan el impuesto de 1 % sobre el valor *cif*.

Un régimen especial es, también, el que está autorizada la Administración a conceder y que consiste en la introducción, libre de impuestos, de materia prima extranjera para elaborar o manufacturar en el país y luego retornar al extranjero. La legislación uruguaya llama a este instituto "admisión temporaria", término que también se utiliza cuando el producto que retorna al extranjero es el mismo que ingresó.

Asimismo existe el instituto del *draw-back*, en el que a la entrada se requiere el pago de gravámenes que se devuelve, a la salida en la proporción correspondiente al producto elaborado (cuando se ha sometido a un proceso de elaboración) o integralmente (si retorna la misma mercadería que ingresó). Estos regímenes datan del año 1911.

En cuanto a las importaciones del Estado, fuera de las disposiciones citadas en el documento entregado oportunamente al Comité Provisional de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, podría decirse que las importaciones de mercaderías que se hacen por cuenta del Estado, ya sea por mediación del Banco de la República o del Consejo Nacional de Subsistencias, no están exoneradas de gravámenes a la importación con carácter general, sino que el Poder Ejecutivo determina en cada caso la base de las franquicias que puede conceder en virtud de la Ley de Subsistencias, la exoneración que cree oportuno aplicar.

3. Gravámenes de efectos equivalentes

Existen tres gravámenes, que en total alcanzan al 2.25 % (1 %, 1 % y $\frac{1}{4}$ %) y se aplican sobre el valor *cif* de las mercaderías. El Poder Ejecutivo puede exonerar de estos tres atributos a los artículos de primera necesidad y a las materias primas.

Actualmente la mayoría de las materias primas sólo tributan dos de estos gravámenes, que alcanzan al 1.25 %.

Las transferencias de fondos al exterior que se realicen en pago de mercaderías o por servicios relativos a su importación se encuentran gravadas con un impuesto del 6 % que se aplica sobre el monto del giro en moneda nacional. Las importaciones de distintos artículos de primera necesidad (café, té, azúcar, yerba, papas, fariña, trigo, maíz y forrajes, tabaco, especialidades farmacéuticas, combustibles y lubricantes, fertilizantes, etc.), están exoneradas de este impuesto.

Conjuntamente con él se liquida otro de $\frac{3}{4}$ ‰ (0.75 por mil) sobre las transferencias de fondos al exterior, que grava no sólo los pagos de mercaderías, sino cualquier otra transferencia de fondos que se realice al exterior.

4. Arancel consular

La recaudación de derechos de actuación consular está autorizada por el art. 15 de la ley 11921 de 27 de marzo de 1953.

Los procedimientos a fin de determinar las bases para el cálculo de las tasas en porcentaje y de las equivalencias del peso consular están contenidas fundamentalmente en los decretos de 22 de mayo de 1953 y de 7 de abril de 1960.

Los numerales relacionados con los actos relativos a la na-

vegación, al comercio y a los buques y aeronaves suman en total 46. Estos actos están gravados por alícuotas fijas, específicas y en porcentaje.

Principalmente interesa el numeral 26, con arreglo al cual el juego de factura consular, cuando el valor de la mercadería sea mayor de 100 pesos, pagará un derecho fijo de 5 pesos, más el 1 ‰ sobre el valor de la mercadería declarada, en moneda uruguaya (actualmente al tipo libre financiero).

La equivalencia del peso uruguayo en moneda extranjera al solo efecto de la liquidación del arancel está fijada en 2.10 dólares por cada peso, lo que hace una incidencia aproximada sobre el valor *FOB* en moneda extranjera del orden del 2.20 %, que en lo fundamental responde a la necesidad de cubrir el costo de los servicios prestados.

Puede decirse que la intervención consular en el Uruguay responde fundamentalmente a la realización, mediante la certificación pertinente de los documentos, de un contralor eficaz sobre los productos y mercaderías consignadas con destino al país, sobre todo en materia de calidad, cantidad, declaración de origen del producto y de su valor en el momento de la importación.

Este contralor tiene también vigencia sobre ciertos aspectos estadísticos de considerable importancia. Su organización está basada en una compleja organización (agentes consulares, requerimientos en materia de documentación, aranceles, etc.).

En la actualidad y de acuerdo con una recomendación del GATT del año 1952, replanteada como consecuencia de una resolución de la Cámara Internacional de Comercio de 20 de febrero de 1957, el Uruguay está estudiando la posibilidad de abolir distintas formalidades consulares, aunque sea por etapas, a pesar de que son muy grandes las dificultades a vencer de orden financiero, económico y administrativo, principalmente en orden a la eliminación de la factura consular como ejemplar separado de la comercial debidamente legalizada. Otros aspectos de este asunto, como la reducción y simplificación de la documentación requerida por el intercambio comercial —sobre todo en lo que tiene relación con la exigida en el país de destino—, la sustitución de tasas porcentuales por arbitrios fijos y el lugar en que deberían ser abonadas las tasas consulares —en el país de destino y no en el de origen de las mercaderías— están siendo también estudiadas.

5. Régimen de comercio exterior

La ley de 17 de diciembre de 1959 elimina los cambios múltiples y en general determina procedimientos tendientes a la libre importación y exportación de aquellos artículos, bienes y productos que el Poder Ejecutivo vaya indicando expresamente por decreto.

A su vez el Poder Ejecutivo, de acuerdo con la ley, ha dictado normas estableciendo la calificación de artículos según su naturaleza suntuaria, prescindible o competitiva de la industria nacional. Conforme a esa clasificación, la Administración queda legalmente habilitada para establecer recargos, depósitos previos e incluso para prohibir transitoriamente, con carácter general o parcial, su importación.

Siguiendo estos criterios, el Poder Ejecutivo ha venido dinamizando la ley dentro de las posibilidades del país atendiendo principalmente a la importación de mercaderías y materias primas de cuyo abastecimiento dependen en alto grado fundamentales sectores de la economía nacional.

Paulatinamente y siempre por la vía administrativa se ha ido ampliando la nómina de artículos cuya importación es permitida de cualquier país sin limitación alguna. Al ensancharse la órbita de las importaciones se han venido imponiendo aquellos renglones no imprescindibles, recargos y depósitos previos, hasta cierto punto en forma moderada si se tienen en cuenta los límites permitidos por la ley.

Esta política, como es fácil apreciar, está comenzando a desarrollarse en forma paulatina hacia la importación irrestricta en

la medida en que la estabilidad de nuestro balance comercial y de pagos le vaya permitiendo y en forma totalmente indiscriminatoria. Sin embargo, dado el escaso tiempo de vigencia del nuevo régimen de la ley de 17 de diciembre de 1959, no se ha podido todavía integrar el sistema en todo su alcance. Por esta razón, el Poder Ejecutivo viene componiendo las listas de mer-

caderías cuya importación se autoriza sin depósitos ni recargos en algunos casos y en otros con depósitos previos, con recargos o con ambas cosas.

Por consiguiente, debe entenderse que toda importación no permitida expresamente por el Poder Ejecutivo queda momentáneamente prohibida.

III

LA POLÍTICA COMERCIAL DE LOS PAISES GRANCOLOMBIANOS

1

INFORME DE LA TERCERA REUNIÓN DE CONSULTA SOBRE POLÍTICA COMERCIAL CELEBRADA ENTRE COLOMBIA, EL ECUADOR Y VENEZUELA *

(Quito, 7 al 10 de diciembre de 1960)

NOTA DE LA SECRETARÍA

Entre las tareas sobre expansión del comercio interlatinoamericano y establecimiento del mercado regional encomendadas a la Secretaría en diversas resoluciones aprobadas por los Gobiernos Miembros de la Comisión en el seno de ésta y del Comité de Comercio, se hallan las encaminadas a examinar posibles soluciones para problemas subregionales cuya existencia obstaculiza la consecución de los objetivos señalados.

Con este propósito se celebraron en Bogotá (noviembre de 1958) y en Caracas (mayo de 1959) dos

* Publicado antes, en ediciones mimeografiadas, como documentos E/CN.12/C.1/17 (27 de diciembre de 1960) y E/CN.12/555 (20 de febrero de 1961).

reuniones de expertos en política comercial entre Colombia, el Ecuador y Venezuela.¹

Prosiguiendo el cumplimiento del programa a que obedecieron esas dos reuniones, y a pedido de los gobiernos mencionados, la Secretaría convocó a una tercera reunión, que tuvo lugar en Quito, Ecuador, durante diciembre de 1960. La reunión tuvo esta vez carácter gubernamental, pues las autoridades correspondientes de los tres países estimaron que los trabajos ya hechos —así como las nuevas circunstancias resultantes del actual movimiento latinoamericano de colaboración económica multilateral— hacían oportuno tratar las materias respectivas en el plano oficial.

¹ Véanse las actas respectivas en los documentos E/CN.12/C.1/11, pp. 16-42, y E/CN.12/C.1/11/Add.2.

A. OBJETO DE LA REUNIÓN, ASISTENCIA Y ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

Objeto de la reunión

1. Prosiguiendo el programa de trabajos a que respondieron las dos reuniones similares anteriores (Bogotá, 1958 y Caracas, 1959), los gobiernos de Colombia, el Ecuador y Venezuela solicitaron de la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) que convocara una tercera reunión de consulta con la finalidad principal de considerar en ella las orientaciones que convengan a la política comercial de dichos países en lo tocante a sus relaciones económicas y comerciales recíprocas y tomando en cuenta las nuevas situaciones creadas por el movimiento hacia la colaboración multilateral en que se halla empeñada la mayor parte de las naciones de América Latina.

Sesiones de apertura y clausura

2. La tercera reunión de consulta se celebró en el Palacio Legislativo de Quito, Ecuador, entre los días 7 y 10 de diciembre de 1960. En el acto inaugural, que tuvo lugar en el salón de la Casa de la Cultura, pronunció un discurso el señor José Ceballos Carrión, Ministro de Economía del Ecuador. En nombre de las delegaciones asistentes habló el señor Misael Pastrana Borrero, Ministro de Obras Públicas de Colombia. El Director de la División de Política Comercial de la

CEPAL, señor Esteban Iovovich, hizo una exposición ante la reunión.

3. La sesión de clausura se celebró el 10 de diciembre de 1960 y en ella pronunciaron discursos los señores Enrique Tejera París, representante de Venezuela, quien agradeció la hospitalidad ecuatoriana para la tercera reunión de Consulta, y Esteban Iovovich, Director de la División de Política Comercial de la CEPAL.

4. Al dar término a sus trabajos, la tercera reunión de consulta aprobó el presente informe.

Composición y asistencia

5. Asistieron a la reunión delegaciones de los gobiernos de Colombia, el Ecuador y Venezuela. La lista completa de representantes figura en el anexo de este informe.

6. En virtud de solicitudes hechas a la reunión por los gobiernos de Argentina y México, asistieron a las sesiones en calidad de observadores de dichos países los señores Ramón Meira Serantes y Adolfo Crespo Ramírez respectivamente.

7. En representación de la Organización de las Nacio-

nes Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) asistió como observador el señor Pascual Montanero.

bia); Sr. José Luis Sálcido Bastardo (Venezuela).

Organización del trabajo Elección de la Mesa

8. La tercera reunión de consulta eligió la siguiente Mesa:

Presidente: Sr. José Ceballos Carrión (Ecuador)
Vicepresidentes: Sr. Misael Pastrana Borrero (Colom-

9. La Secretaría de la reunión estuvo constituida por los señores Esteban Iovovich, Director de la División de Política Comercial de la CEPAL; Alejandro Power, funcionario de la División de Política Comercial de la CEPAL, que actuó como Secretario General, y Julio Prado Vallejo, funcionario del Ministerio de Economía del Ecuador, Secretario General Adjunto.

B. TEMARIO

10. En la primera sesión, el día 7 de diciembre, fue aprobado el siguiente temario:

- I. Exposiciones generales
- II. Tendencias recientes en los acuerdos bilaterales entre Colombia, el Ecuador y Venezuela
Documentación:
"Tendencias recientes en los acuerdos bilaterales entre Colombia, el Ecuador y Venezuela" (documento de trabajo)
- III. Características y mecanismo de un posible tratado multilateral
- IV. Efectos sobre los tratados bilaterales suscritos por Colombia, el Ecuador y Venezuela que tendría su eventual participación en un instrumento multilateral
- V. Orientaciones para la futura política comercial con respecto al movimiento latinoamericano de cooperación económica multilateral
Documentación:
"Posibles orientaciones para la participación de

Colombia, el Ecuador y Venezuela en el movimiento latinoamericano de colaboración económica multilateral" (documento de trabajo)

Documentos de referencia:

- a) "Consultas sobre política comercial (Bogotá, 13-18 de noviembre de 1958)" (E/CN.12/C.1/11), pp. 16 ss.
- b) "Consultas sobre política comercial (Caracas, 2-7 de mayo de 1959)" (E/CN.12/1/11/Add.2)

VI. Resultados de la primera reunión del grupo de trabajo para asuntos aduaneros, en cuanto se relacionan con la participación de Colombia, el Ecuador y Venezuela en tratados multilaterales interlatinoamericanos

Documentación:

"Informe de la primera reunión del grupo de trabajo para asuntos aduaneros (Montevideo 1-12 de agosto de 1960) que se eleva al Comité de Comercio de la CEPAL (E/CN.12/C.1/WG.3/4/Rev.1).

C. RESUMEN DE LOS DEBATES

Discursos de apertura y exposiciones generales

11. En el acto inaugural de la reunión el señor José Ceballos Carrión, Ministro de Economía del Ecuador, dio la bienvenida a las delegaciones, agradeciendo sus palabras, en representación de las delegaciones de Colombia y Venezuela, el señor Misael Pastrana Borrero, Ministro de Obras Públicas de Colombia. En ambos discursos se subrayó la importancia de la tercera reunión frente a la necesidad de examinar los medios que podrían ser adecuados para encauzar la política comercial de los países grancolombianos, en lo concerniente a sus relaciones recíprocas y con el resto de los de América Latina, en un marco de colaboración que sea adecuado para contribuir a la aceleración del desarrollo económico de todos, a la armonización de este desarrollo en condiciones equitativas y al incremento del comercio interlatinoamericano y con el resto del mundo. También en ambos discursos se agradeció la colaboración que la CEPAL viene prestando al esclarecimiento técnico de los problemas de política comercial y de aceleración del desarrollo económico en los

países grancolombianos, así como la preparación de los estudios técnicos necesarios para esta tercera reunión.

12. El señor Esteban Iovovich, Director de la División de Política Comercial de la CEPAL, después de agradecer las expresiones elogiosas para la labor de la Secretaría de la CEPAL, hizo una breve exposición sobre el cumplimiento de los acuerdos adoptados por los Gobiernos Miembros de la Comisión en cuanto a la formación del mercado común y sobre los trabajos en marcha concernientes a esta materia en el Istmo Centroamericano y en la Asociación de Libre Comercio establecida por seis países sudamericanos, más México, a través del Tratado de Montevideo.

13. Al iniciarse los debates cada delegación hizo una exposición de orden general. La delegación del Ecuador puso de relieve la necesidad de evaluar objetivamente los factores cuyo empleo pueda ser realmente útil a la tarea de contrarrestar y superar los efectos que sobre el nivel de vida de los países latinoamericana-

nos tienen hechos como el empeoramiento ya tradicional de los términos del intercambio y el de la dificultad que la pequeñez de los mercados nacionales opone al establecimiento de ciertas industrias. Un grave problema es también la imposibilidad en que la agricultura se encuentra para dar ocupación a la creciente oferta de brazos derivada del considerable aumento demográfico.

14. En estos aspectos es muy plausible la intención a que responde el Tratado de Montevideo, sobre todo si por su intermedio se logra estimular la implantación de industrias cuyas producciones sean finalmente competitivas. Sin embargo, dada la estructura propia de la economía ecuatoriana y considerados algunos hechos como el de la estrecha relación existente entre la marcha de su comercio exterior y los ingresos fiscales, es natural que antes de tomar una actitud frente a las nuevas circunstancias surgidas en la política latinoamericana, el Ecuador examine a conciencia los problemas que crearía su eventual adhesión a un instrumento de tipo multilateral como el Tratado de Montevideo.

15. Dada la vecindad, los vínculos tradicionales y ciertos problemas e intereses comunes que hay entre el Ecuador y los otros dos países grancolombianos, convendría analizar en primer término si sería mejor por ahora seguir una política tendiente a formar un mercado entre los tres países para examinar después su posible adhesión, en grupo, al Tratado de Montevideo. En todo caso, el Ecuador apreciará significativamente el resultado de los esclarecimientos correspondientes.

16. La delegación de Colombia hizo notar las diferencias de ambiente y de circunstancias entre esta tercera reunión y las dos que la precedieron. Se halla presente ahora como factor nuevo y muy importante el Tratado de Montevideo —suscrito por siete países, cuatro de los cuales ya lo ratificaron— y cuyo advenimiento sin duda repercute sobre la política comercial de toda América Latina. En las dos reuniones precedentes, el examen de los problemas del intercambio y el de las posibilidades para su expansión entre los países grancolombianos se hizo sobre todo desde el ángulo de las relaciones bilaterales, pero teniendo también en vista la conveniencia de llegar tal vez a un convenio tripartito, al menos en ciertos aspectos de la deseable colaboración económica. Las circunstancias surgidas del Tratado de Montevideo hacen necesario revisar los criterios que predominaron en las dos reuniones aludidas. Si, como resultado de esa revisión —que habría de practicarse en esta tercera reunión—, llega a parecer conveniente o indispensable adherirse al Tratado de Montevideo, una actitud conjunta o coordinada de Colombia, el Ecuador y Venezuela sin duda facilitaría la solución de los problemas que ofrezca la incorporación a aquel instrumento, tanto si la hicieran simultáneamente los tres países o sólo uno o dos por el momento.

17. Para responder al clamor popular derivado del bajo ingreso por habitante, Colombia —como los demás países latinoamericanos— está empeñada en alcanzar una mejor tasa de desarrollo. Entre los factores internos y externos cuyo concurso se requiere para conseguir ese fin, no puede dejar de considerarse la ampliación del mercado sobre bases que permitan extender la sustitución de importaciones a las manufacturas durables y a los bienes de capital. Sólo así podrían producirse en condiciones de economicidad y especialización que no es dable lograr cuando sólo se cuenta con pequeños mercados consumidores. Una zona de Libre Comercio como la instituida por el Tratado de Montevideo deja entrever tanto para éste como para otros problemas vitales, perspectivas mejores que las derivadas de convenios bilaterales o la de un eventual acuerdo tripartito grancolombiano.

18. La delegación de Venezuela, por su parte, se manifestó sinceramente interesada en la integración latinoamericana. Tradicionalmente Venezuela ha tendido a que se avance hacia la unidad de la América Latina en lo político y en lo económico. Ante el movimiento que se advierte en la economía mundial y en la latinoamericana en el sentido de asociarse para acelerar el desarrollo, parece difícil que un país pueda mantenerse al margen de ese movimiento y desenvolver aisladamente o sobre bases bilaterales una política beneficiosa para los intereses nacionales. No obstante esta convicción, situaciones circunstanciales conocidas impiden a Venezuela adoptar de momento decisiones o iniciativas para adherirse a asociaciones como la constituida por el Tratado de Montevideo, cuya utilidad le parece evidente. Si alguno o algunos de los países grancolombianos se halla en condiciones de decidir desde ahora su adhesión a dicho instrumento, Venezuela verá este paso con beneplácito, pues ello facilitaría la eventual adhesión futura de los demás.

Tendencias recientes en los acuerdos bilaterales entre Colombia, el Ecuador y Venezuela

19. Al examinar las tendencias recientes en lo relativo a la concertación de acuerdos bilaterales entre los tres países, se hizo ver que hasta ahora no se han obtenido resultados concretos más que en el sector colombo-ecuatoriano, no obstante el amplio esclarecimiento efectuado en las anteriores reuniones de consulta sobre política comercial celebradas en Bogotá y Caracas acerca de problemas y posibilidades existentes en los sectores colombo-venezolano y ecuatoriano-venezolano. Ante tal situación, se planteó la necesidad de definir si el programa de trabajos que se viene desarrollando en estas reuniones debe seguir insistiendo en lo bilateral u orientarse hacia una fórmula multilateral más amplia, sea la tripartita u otra latinoamericana de mayor alcance.

20. En relación con este punto, la delegación de Colombia manifestó que son conocidos los esfuerzos des-

plegados por su país en el campo de los convenios bilaterales tras el propósito de convertir en realidad las soluciones preconizadas por las dos reuniones anteriores conforme a una política cuya revisión imponen ahora las nuevas circunstancias dimanadas del Tratado de Montevideo. Como éstas aconsejan un cambio de actitud, en lo futuro será menester buscar las necesarias soluciones dentro del marco multilateral, sin desconocer las situaciones creadas por los instrumentos bilaterales existentes ni la necesidad de mantener o alcanzar acuerdos especiales relativos a ciertos problemas derivados de la proximidad geográfica o de otros hechos.

21. A juicio de la delegación de Venezuela, el bilateralismo es un sistema que, si bien fue útil en otras condiciones de la economía mundial y de la latinoamericana, al presente ya no lo es, dadas las tendencias que imperan hoy en las relaciones comerciales. En el último tiempo Venezuela no ha atendido ni se propone atender las propuestas que recibió de diversos países europeos y latinoamericanos para concluir acuerdos de tipo bilateral, pues estima más beneficiosa para todos la vía multilateral. Su posición al respecto es clara, sin excluir que para determinados problemas específicos pueda ser necesario en ciertos casos concertar algún acuerdo bilateral. Firmar nuevos tratados bilaterales de comercio dificultaría la participación venezolana en convenios de tipo multilateral, que a su modo de ver son los apropiados a las actuales circunstancias.

22. Luego de debatir el punto II del temario, se llegó a la conclusión de que en general los tres países estiman más beneficiosa seguir la vía multilateral en sus relaciones de intercambio comercial y de colaboración económica, sin perjuicio de los arreglos de carácter bilateral que sean indispensables para dar adecuada solución a problemas atinentes a sólo dos y no a los tres países.

Possible participación de Colombia, el Ecuador y Venezuela en instrumentos multilaterales

23. En vista de su interdependencia, las materias comprendidas en los puntos III, IV y V del temario fueron examinadas en conjunto.

24. Se discutió si la deseable vía multilateral resultaría más propicia encauzándola dentro del ámbito de los tres países o en alguno más amplio, como el resultante del Tratado de Montevideo. En las exposiciones hechas al respecto se reconoció que, como es natural, el marco ofrecido por el territorio de los siete países signatarios del Tratado de Montevideo permitiría la complementariedad y la especialización de producciones en mayor número de artículos que los constitutivos del posible intercambio en el espacio más reducido de un acuerdo tripartito. La complejidad del desarrollo tecnológico contemporáneo y la creciente diversificación de los abastecimientos requeridos por una población en rápido aumento aconsejan que, en cuan-

to sea dable, se tienda al establecimiento de un mercado propiamente multilateral.

25. Por considerar que esta era oportunidad propicia para realizar consultas entre los Gobiernos de Colombia, el Ecuador y Venezuela, con el fin de determinar la política a seguir en el caso de que todos esos países o algunos de ellos decidieran participar en los acuerdos latinoamericanos de integración económica, la reunión examinó seguidamente algunas de las principales características del Tratado de Montevideo y de sus mecanismos así como la naturaleza de sus normas en lo concerniente al tratamiento especial reconocido a los participantes de menor desarrollo económico relativo. Se analizaron después los efectos que dicho Tratado podría tener sobre los acuerdos bilaterales que mantienen en vigor los países grancolombianos en el caso de que todos o algunos de ellos decidieran adherirse al Tratado de Montevideo.

26. A este respecto y a requerimiento de varios delegados, los representantes de la CEPAL proporcionaron diversas informaciones de carácter técnico relacionadas con los puntos 2 y 3 del documento titulado "Posibles orientaciones para la participación de Colombia, el Ecuador y Venezuela en el movimiento latinoamericano de colaboración económica multilateral".

Resultado de la primera reunión del Grupo de Trabajo para Asuntos Aduaneros

27. Los delegados se impusieron con agrado del documento de la CEPAL que contiene una reseña sobre los resultados obtenidos en la reunión de expertos aduaneros celebrada en Montevideo del 1º al 12 de agosto de 1960 en cuanto a la uniformación o coordinación de ciertos aspectos de los sistemas aduaneros, en especial los de nomenclatura, definición y verificación del valor aduanero y definición de términos aduaneros básicos. También se dio cuenta de los programas existentes para la prosecución de los mismos trabajos.

28. Dada la importancia de tales asuntos sobre todo en el terreno de los reajustes que los respectivos sistemas nacionales requerirían para la eventual participación de cada país en tratados de carácter multilateral, las delegaciones manifestaron su propósito de hacer lo necesario para impulsar el estudio de estas materias, que está a cargo de las correspondientes reparticiones de sus países.

Colaboración de la CEPAL

29. En el transcurso del debate, las delegaciones formularon el deseo de que la CEPAL ampliase a las siguientes materias la colaboración que viene prestando a los países grancolombianos:

a) Preparación de proyectos de complementación entre los tres países —tomando en cuenta tanto los aspectos técnicos como los de política comercial— res-

pecto de las industrias petroquímica, siderúrgica y de aluminio metálico.

b) Realización de las consultas y trabajos preparatorios, que sean necesarios para poner en práctica el acuerdo a que se llegó en la segunda reunión de consulta de política comercial (Caracas, 1959) en lo relativo a coordinar el trabajo de los órganos oficiales de planeación económica de Colombia, el Ecuador y Venezuela.

Posibles alternativas de acción multilateral

30. Terminada la discusión de los asuntos comprendidos en el temario, con el fin de precisar los puntos de coincidencia logrados, la delegación del Ecuador señaló la conveniencia de responder cabalmente a estas preguntas:

a) Si los tres países grancolombianos prefieren la vía multilateral ¿tenderán a formar una asociación tripartita?

b) ¿Sería esta la primera etapa de una acción destinada a que los países grancolombianos se adhieran posteriormente al Tratado de Montevideo, como grupo?

c) Después de esta tercera reunión, ¿quedarían Colombia, el Ecuador y Venezuela en situación de decidir individualmente su eventual adhesión desde ahora al Tratado de Montevideo?

d) El país o los países grancolombianos que se adhieran al Tratado de Montevideo ¿podrían mantener, los tratados bilaterales existentes entre ellos? En caso afirmativo, ¿sobre qué bases?

31. La delegación de Colombia sugirió la conveniencia de estudiar también ciertas alternativas de acción relacionadas con el sustento que la opinión pública de este país da a su pronta adhesión al Tratado de Montevideo, si es posible antes de las primeras negociaciones tarifarias y de la definición de ciertos criterios básicos cuyo establecimiento corresponde a los órganos de ese tratado. Las alternativas sugeridas para el ingreso de Colombia y el Ecuador a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio pueden resumirse así:

A. En el caso de adhesión simultánea:

a) Se aportaría el tratado bilateral tal como estuviese vigente en la fecha del depósito de los instrumentos de adhesión; o

b) El aporte se haría renegociando en el ámbito de la Asociación los tratamientos arancelarios instituidos por el mencionado tratado bilateral, pero desglosando antes los que pudiere reconocer la Asociación, conforme al Capítulo VIII del Tratado de Montevideo, en beneficio exclusivo del Ecuador en lo referente a las exportaciones de este país a Colombia. También quedaría excluido del aporte el tráfico fronterizo; o

c) El ingreso sería previa denuncia del tratado bilateral colombo-ecuatoriano en lo referente al tratamiento arancelario.

B. En el caso de decisión separada:

a) El país que primero se adhiriera en la Asociación aportaría a ella las concesiones arancelarias del tratado bilateral colombo-ecuatoriano en cuanto afectan a las importaciones del respectivo país; o

b) Previamente a la adhesión por decisión unilateral o conjunta, se denunciarían las cláusulas sobre concesiones arancelarias del tratado bilateral colombo-ecuatoriano.

32. Antes de comenzarse a examinar estas alternativas, la delegación de Venezuela reiteró el interés con que su Gobierno mira el Tratado de Montevideo, estimándolo como un paso inicial hacia la deseable constitución del mercado común latinoamericano. Venezuela no considera improbable su participación si, llegado el momento, los órganos de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio toman adecuadamente en cuenta ciertas peculiaridades de la estructura económica del país. La propia delegación señaló además que el Gobierno de Venezuela considera muy útil el concurso de la CEPAL para llevar a efecto los necesarios esclarecimientos técnicos sobre la solución de los problemas relacionados con la eventual adhesión venezolana al Tratado de Montevideo y sobre las ventajas que podrían surgir de ella, y en tal sentido solicitó dicho concurso.

Declaración final

33. Como resultado del correspondiente debate, en la última sesión, las tres delegaciones, en nombre de sus respectivos gobiernos, formularon la siguiente declaración:

1. Los delegados a la tercera reunión de consulta sobre Política Comercial entre Colombia, el Ecuador y Venezuela, luego de considerar las circunstancias posteriores a las reuniones de Bogotá y Caracas y especialmente el hecho de haberse suscrito y ratificado por varios días el Tratado celebrado en Montevideo el 18 de febrero de 1960, por el cual se establece una zona de libre comercio y se instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio;

2. Teniendo en cuenta que por su continuidad geográfica y por formar parte de una misma región económica, están llamados a cooperar entre sí de modo más estrecho, sin perjuicio de su colaboración en una órbita de entendimiento regional más amplio;

3. Considerando que la expansión y liberalización del comercio, en cuanto permite contar con más amplios mercados para su creciente producción agrícola e industrial, pueden ser factores importantes para lograr un mayor desarrollo de sus respectivas economías y, por consiguiente, un más alto nivel de vida para sus pueblos.

Declaran:

1. Los Gobiernos de Colombia, el Ecuador y Venezuela reconocen el Tratado de Montevideo como un instrumento adecuado para conseguir un mayor y

más equilibrado desarrollo económico de América Latina.

2. Los Gobiernos de Colombia y el Ecuador darán los pasos necesarios para formalizar cuanto antes su ingreso a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio establecida por el Tratado de Montevideo.

El Gobierno de Venezuela, si bien concuerda plenamente con las apreciaciones contenidas en los considerandos anteriores, reserva para una futura ocasión cualquier declaración acerca de su posible ingreso a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

3. Los Gobiernos de Colombia, el Ecuador y Venezuela desarrollarán en forma inmediata y conjunta acciones encaminadas a lograr que dentro de la mencionada asociación puedan ser invocados y obtenidos para el Ecuador el tratamiento especial previsto por el Tratado de Montevideo en beneficio de sus miembros de menor desarrollo económico relativo, requisito éste que el Ecuador considera indispensable para su adhesión al Tratado de Montevideo.

4. Los Gobiernos de Colombia, el Ecuador y Venezuela, tomando en cuenta las condiciones especiales de la economía de este último país, desarrollarán asimismo acciones conjuntas encaminadas a obtener para Venezuela un tratamiento especial que tienda a compensar las desventajas que sufriría si su adhesión al Tratado de Montevideo se realizara sin tomar en cuenta las particularidades de su estructura económica actual.

5. Los Gobiernos de Colombia y el Ecuador estudiarán la manera de adaptar sus acuerdos bilaterales a las características y al mecanismo del Tratado de Montevideo, con el fin de evitar que, su adhesión a dicho Tratado tenga repercusiones desfavorables sobre las economías de sus respectivos países.

6. Los Gobiernos de Colombia, el Ecuador y Venezuela encomiendan a la CEPAL que, en consulta con ellos, examine los problemas referentes a la participación de cada uno de los tres países en el Tratado de Montevideo y presenta las posibles soluciones a dichos problemas.

Anexo

LISTA DE REPRESENTANTES

1. REPRESENTANTES DE LOS GOBIERNOS PARTICIPANTES EN LA REUNIÓN

Colombia

Delegados: Misael Pastrana Borrero, Ministro de Obras Públicas
Jorge Méndez Munevar
Bernardo Rueda Osorio
Alejandro Uribe
Pablo Cárdenas

Asesores: Antonio Cortazar
Rodrigo Botero

Ecuador

Delegados: José Ceballos Carrión, Ministro de Economía
José Pons
José María Avilés Mosquera
Mario Germánico Salgado
Walter Pitarque
Cristóbal Flores

Julio Prado Vallejo
Benito Ottati Morcira
Roberto Serrano Rolando

Asesores: César Alvarez Barba
Alfredo Blum Flor
César Chiriboga Villagómez
Alberto Di Cappua
Atahualpa Chavez González
Bolívar Avila Cedeño

Alberto Lanterno
Cornelio Veintimilla Muñoz
Roberto Crespo Ordóñez
Ramón González Artigas Díaz
Luis Urbina Farfán
Jaime Ortiz Egas
Pedro Miranda Lalama

Alternos: Hugo Játiva Ortiz
Jorge Naranjo Fiallos
Conto Patiño Martincz
Guillermo Sáenz Naranjo
Néstor Vega Moreno
Alberto León Almeida
Alfonso Jaramillo
Sócrates Bermúdez
Miguel Peña Astudillo

Venezuela

Delegados: Enrique Tejera Paris, Gobernador del Estado Sucre
José Luis Salcedo Bastardo, Embajador en el Ecuador
Néstor Coll Blasini
Isaac Chocrón

Asesores: Enrique Tarchetti
José Cordero Cevallos

2. OBSERVADORES DE OTROS GOBIERNOS

Argentina

Observador: Ramón Meira Serantes

México

Observador: Adolfo Crespo Ramírez

3. OBSERVADORES DE ORGANISMOS ESPECIALIZADOS

Organización de las Naciones Unidas para la Agri-

cultura y la Alimentación (FAO): Pascual Montanero.

TENDENCIAS RECIENTES EN LOS ACUERDOS BILATERALES ENTRE COLOMBIA, EL ECUADOR Y VENEZUELA *

1. En el documento titulado "Posibles orientaciones para la participación de Colombia, el Ecuador y Venezuela en el movimiento latinoamericano de colaboración económica multilateral" se hacen sucintas referencias a los tratados comerciales existentes entre los

países grancolombianos. Este informe las amplía dentro de una relación que procura presentar un cuadro de los principales aspectos y tendencias de las relaciones contractuales entre dichos países.

I. ENTRE COLOMBIA Y EL ECUADOR

2. Desde 1942 las relaciones comerciales entre Colombia y el Ecuador se rigen por el tratado de ese año y por instrumentos complementarios como el acuerdo de pagos de 1949. El tratado de 1942 consagra la libertad recíproca de comercio y navegación, la igualdad de trato para los capitales de ambos países, así como la aplicación de la cláusula de más favor en lo relativo a aduanas, navegación, control de divisas y régimen de importación. Además exonera de derechos aduaneros a numerosos productos. Sin embargo, ciertas medidas generales de restricción de importaciones adoptadas por Colombia y motivadas por el balance de pagos, y otras de tipo arancelario que implantó el Ecuador, han anulado prácticamente el efecto de la exoneración tarifaria.

1. El convenio comercial de 1959

3. Estas circunstancias y otras derivadas de la necesidad de reglamentar su intenso comercio fronterizo, llevaron a ambos países a realizar negociaciones que —tomando como base los principios consignados en la llamada Declaración de Bogotá de 1958— concluyeron con la firma en agosto de 1959 de tres tratados: uno de comercio, otro de pagos y un tercero de cooperación económica, ya ratificados por el Ecuador y que todavía no lo han sido por Colombia.

4. El tratado de 1959 establece el régimen incondicional e ilimitado de más favor con la salvedad de las ventajas dadas por Colombia o el Ecuador a países limítrofes con el fin de facilitar el tráfico fronterizo.

Los productos de cada parte al ser introducidos en el territorio de la otra, gozan de tratamiento nacional. Si se imponen cupos a la importación, el país donde

sean aplicados aceptará desde el otro una importación por lo menos igual al volumen con que haya concurrido al respectivo abastecimiento en los años anteriores.

a) Tratamiento aduanero para productos ecuatorianos

5. El tratado de 1959 contiene importantes concesiones arancelarias para los productos ecuatorianos. Tales concesiones recaen especialmente sobre productos primarios, en particular los cultivados en la Sierra —como el trigo, el arroz, el maíz, las leguminosas secas, la cebada, el grano malta y las frutas secas—, y también el azúcar. Se regularizaría así un movimiento que en buena parte se desplaza ahora hacia la clandestinidad. Parece esperarse que, cuando se aplique el nuevo régimen establecido para estos artículos, crezca en forma apreciable la producción ecuatoriana de ellos que se destina al abastecimiento de Colombia, tal vez con el concurso de capitales colombianos.

El tratado se refiere también al cacao ecuatoriano. Este artículo, importante para el balance de pagos del Ecuador, ha estado exportándose en volúmenes apreciables a Colombia, donde hay programas dirigidos a fomentar su cultivo. A pesar de tales programas, el tratado establece la libre entrada del producto ecuatoriano.

6. Es interesante señalar que el tratado consagra exoneraciones aduaneras para la importación en Colombia de ciertos productos químicos y de laboratorio desarrollados por la industria del Ecuador.

7. Para los productos ecuatorianos que son objeto de concesiones arancelarias por parte de Colombia, la importación en este país es libre. Las de trigo y cebada serán hechas por el Instituto Nacional de Abastecimiento (INA) de Colombia cuyas compras tienen por objeto saldar el déficit entre la producción y la demanda nacionales.

* Documento de trabajo preparado por la Secretaría de la CEPAL para la tercera reunión de consulta sobre política comercial entre Colombia, el Ecuador y Venezuela, distribuido sólo en forma restringida. Se publicó en edición mimeografiada formando parte del documento E/CN.12/555.

b) *Tratamiento aduanero para productos colombianos*

8. El Ecuador elimina los derechos sobre diversos productos químicos y farmacéuticos de Colombia y concede rebajas desde el 10 al 70 por ciento a un crecido número de manufacturas. Para los textiles colombianos la tarifa se reduce a un gravamen específico que varía entre 7 y 17.60 sucres por kilogramo, más un derecho *ad valorem* del 10 por ciento. Estos derechos parecen haberse calculado a niveles que permitirían una igualación de precios entre los textiles ecuatorianos y los colombianos, con objeto de desalentar el contrabando. Como es sabido, el mejoramiento de la productividad en la industria textil de Colombia y la devaluación monetaria de este país en los recientes años, han acentuado en favor de Colombia la diferencia de precios entre los productos textiles de ambos países. Consecuencia de ello es que las fábricas ecuatorianas —pese a no estar utilizando toda su capacidad instalada— vendrían registrando un volumen de existencias superior al normal. Se espera que el régimen arancelario aplicado a los textiles por el tratado contribuya a normalizar la situación. El Ecuador también reconoce a Colombia rebajas aduaneras —y en algunos casos exoneraciones— a favor de productos de la industria manufacturera de este país, tales como vidrios planos y manufacturados, artículos de aluminio y de hierro enlozado, materiales eléctricos, maquinaria agrícola, maquinaria para la construcción y máquinas-herramientas, artículos eléctricos para el hogar (radioreceptores, máquinas de afeitar y otras). Asimismo son importantes y numerosas las concesiones —rebajas y exoneraciones— otorgadas a la industria química y farmacéutica colombiana.

c) *Gravámenes no arancelarios*

9. Ambos países consolidaron recíprocamente los gravámenes de efecto equivalente a los aduaneros, correspondientes a las mercaderías cuyos derechos fueron negociados. Entre los gravámenes consolidados figuran el derecho consular ecuatoriano del 9.5 por ciento y la tasa especial del 10 por ciento que aplica Colombia a las importaciones de cacao.

d) *Carácter exclusivo del tratamiento aduanero*

10. Varias disposiciones del tratado se refieren a la naturaleza del tratamiento aduanero especial que ambos países se acuerdan. El artículo VII señala que las ventajas mutuamente otorgadas y en particular las de orden arancelario, se las conceden en la condición de Estados limítrofes.¹ Es de observar que respecto de los productos comprendidos en el tratamiento especial ninguna de las dos partes tiene compromisos específicos

¹ El acuerdo de cooperación económica que Colombia y el Ecuador suscribieron en 1959 conjuntamente con el tratado comercial, define el carácter exclusivo de este tratamiento.

de tipo arancelario con terceros países, salvo los de carácter genérico derivados de la cláusula de más favor.

e) *Tráfico fronterizo*

11. El tratado define como tráfico fronterizo el destinado al abastecimiento de productos de primera necesidad, para uso y consumo de poblaciones aledañas a la frontera. La comisión mixta permanente establecida por el tratado propondrá a los gobiernos un proyecto de acuerdo bilateral que serviría de base para las reglamentaciones internas del tráfico fronterizo por cada país.

2. *El convenio de pagos*

12. En la misma fecha del tratado, Colombia y el Ecuador suscribieron un acuerdo de pagos estableciendo para sus transacciones el dólar de cuenta, en paridad con el de libre disponibilidad para igual clase de operaciones y sobre la base de un crédito recíproco de hasta medio millón de dólares. Cuando el saldo exceda de este límite, el país acreedor podrá solicitar la transferencia total o parcial del excedente a otra cuenta de compensación vigente con un tercer país latinoamericano, o convenir con el país deudor el pago de dicho excedente en otras divisas. Si en un plazo de seis meses no fuere eliminado el excedente mediante los arbitrios mencionados, el acreedor podrá solicitar el pago total o parcial en dólares estadounidenses de libre disponibilidad en transferencia telegráfica.

Aproximándose a las normas más flexibles del convenio-tipo de Montevideo,² este acuerdo de pagos sustituye al de 1949, el que a su vez fue modificado en 1951 con el objeto de convertir el sistema de licencias para importar y exportar reembolsables en monedas nacionales, en otro mediante el cual el valor de las respectivas operaciones se reembolse en dólares. El acuerdo de 1949-1951 establecía que los saldos registrados en la cuenta eran liquidados cada seis meses a solicitud del acreedor y su equivalente en dólares sería pagado en dicha moneda a más tardar 30 días después de la liquidación.

3. *Cooperación económica*

13. Conjuntamente con el tratado y el acuerdo de pagos, se firmó un instrumento sobre cooperación económica cuyo objeto es propiciar la armonización entre ambos países de su respectiva política nacional de desarrollo económico así como la política comercial. A tal fin y entre otras medidas, ambos gobiernos acuerdan promover entendimientos entre sectores particulares, adoptar providencias para un acercamiento de sus respectivos mercados dentro del marco de integración de América Latina, estimular la formación de empresas privadas con capitales públicos o particula-

² Aprobado en la primera reunión del Grupo de Trabajo de Bancos Centrales (Montevideo, 29 de abril al 10 de mayo de 1957). Véase en el Informe correspondiente (E/CN.12/C.1/WG.1/5) incorporado al documento E/CN.12/484.

res y propiciar el establecimiento de un régimen de consulta en materia de política a seguir en reuniones económicas o en cuanto a adhesión a pactos multilaterales que interesen a ambos.³

³ Esta disposición del tratado concuerda con la resolución adoptada en 1959 por la Comisión Mixta Colombo-venezolana en el sentido de celebrar consultas, conjuntamente con el Ecuador, en lo concerniente a fijar posiciones acerca de acuerdos multilaterales suscritos entre países del área. En ambos casos hay una referencia implícita al Tratado de Montevideo.

II. ENTRE COLOMBIA Y VENEZUELA

1. El extinguido "modus vivendi"

14. En la actualidad no hay convenio comercial alguno entre Colombia y Venezuela. De 1934 a 1948 estuvo vigente un acuerdo fronterizo, que se prorrogaba anualmente. Dicho acuerdo no incluía la cláusula de más favor y determinaba que Colombia permitiría la entrada, libre de gravámenes arancelarios, de la sal venezolana que se importase por las aduanas de Cúcuta y de Arauca. También exoneraba de gravámenes al ganado —hasta 25 000 vacunos al año— que se exportara desde Venezuela al Departamento colombiano Norte de Santander. Esta medida facilitaba la ceba de ganado venezolano en Colombia. El instrumento estipulaba también que el derecho aduanero a las conservas de pescado venezolano no excedería de 15 centavos de peso colombiano por kilogramo bruto.

Por su parte, Venezuela no aplicaba impuestos a los productos colombianos en tránsito a otros países o procedentes de éstos y destinados a Colombia. De igual exoneración gozaban las mercaderías procedentes de Cúcuta que atravesaran el territorio venezolano con destino a los campamentos de la Colombian Petroleum en el Catatumbo, así como las remitidas a Arauca que pasaran en tránsito por Venezuela.

15. Desde agosto de 1948 dejó de renovarse el *modus vivendi*, en parte por las circunstancias que se indicarán a continuación. Sin embargo, el gobierno de Venezuela, por resolución administrativa de ese mismo año, sigue manteniendo la exoneración de los derechos de tránsito en favor de Colombia.

Entre las circunstancias que determinaron la extinción del *modus vivendi* está el hecho de que la producción de sal colombiana comenzó a atender adecuadamente la respectiva demanda de la zona fronteriza con Venezuela —en especial la destinada a los ganaderos de los llanos— como resultado de mejoras en los sistemas de transportes y por haberse centralizado en el Banco de la República el comercio del artículo. Por otra parte, las restricciones no arancelarias impuestas en Colombia a la importación de bienes de consumo, motivadas en el balance de pagos, recayeron sobre la exportación de conservas de pescado venezolanas. Esto y la progresiva escasez de ganado exportable en Venezuela, prácticamente anularon el intercambio en los artículos que durante años habían figurado entre los principales del tráfico limítrofe. A partir de entonces, el tráfico a través de la frontera se diversifica y crece, pero —al revés de lo que ocurría antes— registra saldos a favor de Colombia.

2. Cambios en el comercio fronterizo

16. Desde 1948, fecha en que dejó de aplicarse el *modus vivendi* colombo-venezolano, se ha hecho muy visible la necesidad de resolver los problemas del intercambio entre los dos países y primordialmente los originados en las características y en el desequilibrio del comercio fronterizo.⁴ A la vez se ha visto que no es fácil llegar a un acuerdo comercial entre ellos, a causa de la peculiar estructura de sus respectivas economías y de la influencia que la situación monetaria de cada país y su diferente evolución tienen sobre la magnitud y el equilibrio de los movimientos de mercaderías.

Así, cuando el peso colombiano estaba a la par del bolívar, o por sobre éste y paralelamente los derechos aduaneros y demás gravámenes y restricciones a la importación eran mayores en Colombia que en Venezuela, el tráfico fronterizo fluía preferentemente desde este país hacia Colombia, o por lo menos había un relativo equilibrio. A medida que se acentuó la devaluación del peso en Colombia, sin un alza correlativa en los costos de producción de este país, el precio de muchos artículos colombianos para el importador venezolano resulta más bajo que el de los similares nacionales o provenientes de terceros países. Al aumentar el poder adquisitivo del bolívar en términos de mercancías colombianas, creció la demanda, sin que existieran contrapartidas suficientes de productos venezolanos. Esta situación origina notorias preocupaciones en la industria de Venezuela y crea obstáculos a la concertación de acuerdos comerciales entre ambos países, sobre todo si tales acuerdos habían de comportar la posibilidad de liberalizar sustancialmente el movimiento de manufacturas.

3. Establecimiento de una comisión mixta

17. Con el fin de remediar los problemas del tráfico fronterizo y estudiar fórmulas convenientes para el comercio global entre los dos países, se constituyó en 1959 una comisión mixta. Esta, aparte de elaborar una lista de productos de posible intercambio, ha recomendado, entre otras cosas, que se establezca una estrecha coordinación en los programas de desarrollo de los dos países, sugiriendo el estudio de los efectos que sobre el comercio recíproco y con el resto de América Latina podrían tener los convenios multilaterales latinoamericanos.

⁴ Véase *Estudio del comercio interlatinoamericano* (E/CN.12/369/Rev.1), publicación de las Naciones Unidas (Nº de venta: 56.II.G.3), pp. 94-95.

18. Como en el caso de los acuerdos de 1959 entre Colombia y el Ecuador, los estudios que se vienen realizando en el marco de las relaciones bilaterales entre Colombia y Venezuela muestran que hay interés por la colaboración económica y por la integración en un plano que sobrepasa al del mero intercambio comercial de los dos países. Sin embargo, parece que las

decisiones finales difícilmente podrían prescindir del grado de convicción que exista en la opinión pública —y dentro de ésta en el círculo de los hombres de empresa— sobre la posibilidad de participar en fórmulas de integración que faciliten el cumplimiento de los programas de expansión industrial.

III. ENTRE EL ECUADOR Y VENEZUELA

19. Diversas circunstancias —en no poca medida las dificultades de transporte— han contribuido a mantener muy bajo el intercambio entre el Ecuador y Venezuela, aunque bien en las reuniones de consulta sobre política comercial celebradas en 1958 y 1959⁵ se evidenció la existencia de interesantes posibilidades para un comercio de cierta magnitud. El Ecuador, además, parece que ofrecería condiciones atractivas para la inversión de capital venezolano.

⁵ Véanse las actas respectivas en los documentos E/CN.12/C.1/11 y E/CN.12/C.1/11/Add.2.

En lo relativo al comercio entre los dos países no hay al presente ningún tratado ni es aplicable la cláusula de más favor.

20. Como consecuencia de las posibilidades apuntadas en las aludidas reuniones de política comercial, el Ecuador y Venezuela han establecido una comisión mixta, que se reunió en Quito en febrero de 1960, esbozando las bases para posibles tratados de comercio y de cooperación económica, inclusive para estimular aquellas inversiones cuyo fin sea crear industrias destinadas a ambos mercados.

POSIBLES ORIENTACIONES PARA LA PARTICIPACIÓN DE COLOMBIA, EL ECUADOR Y VENEZUELA EN EL MOVIMIENTO LATINOAMERICANO DE COLABORACIÓN ECONÓMICA MULTILATERAL *

I. INTRODUCCIÓN

1. En Colombia, el Ecuador y Venezuela se manifiesta a menudo la idea de establecer una estrecha colaboración recíproca en el terreno económico. Entre los fundamentos de esta idea se cuentan, además de los vínculos históricos y la vecindad geográfica, la posibilidad de contribuir a la aceleración del desarrollo de los tres países, por medio del aprovechamiento de la complementariedad natural existente entre producciones primarias de determinadas regiones limítrofes y la que resultaría del establecimiento combinado de ciertas industrias.

2. La idea de la colaboración económica pareció en vías de concretarse en agosto de 1948, cuando los países nombrados, conjuntamente con Panamá, suscribieron la Carta de Quito, en virtud de la cual se creó y funcionó en Caracas hasta 1953 el Consejo Grancolombiano. Como la Carta sólo fue ratificada por Colombia y el Ecuador, no pudo entrar en vigor.

Esta falta de resultado, en la que pesaron diversos factores, reflejó en cierta medida las preocupaciones que la Carta originaba en algunos círculos de la actividad privada. Entre estas preocupaciones se contaban los eventuales efectos que la aplicación del instrumento tendría sobre la industria de Venezuela. Sus costos en fábrica resultaban en general superiores a los de Colombia y el Ecuador, por la mayor influencia proporcional de los salarios. Se temía que, en caso de hacerse efectiva la unión aduanera prevista en la Carta de Quito, la consiguiente libertad de circulación de productos entre los tres países redundaría en perjuicio del proceso venezolano de industrialización.

3. Desestimada virtualmente la Carta, en el último decenio el intercambio entre los tres países ha seguido efectuándose por los cauces bilaterales, sin que haya sido posible concertar instrumentos destinados a estimularlo, salvo los nuevos tratados concluidos entre Colombia y el Ecuador para su comercio recíproco. En efecto, el ya antiguo convenio existente entre ellos, en virtud del cual ambos países se otorgan el tratamiento

de la nación más favorecida y eliminan de derechos aduaneros determinados productos, fue ampliado en 1959 por medio de instrumentos cuya entrada en vigor pende hoy de la ratificación por Colombia.

Entre el Ecuador y Venezuela —su comercio mutuo es pequeño— no existe tratado alguno, ni siquiera el tratamiento de cláusula de más favor. Tampoco entre Colombia y Venezuela hay ningún tratado comercial, pero entre estos dos países tiene lugar un crecido movimiento de productos, si bien dentro de niveles muy fluctuantes. Además y en cierta medida por la falta de tratado comercial, gran parte de ese movimiento se desplaza hacia la clandestinidad. Al respecto es preciso reconocer que las complejas circunstancias propias de este tráfico “no registrado” dificultan mucho la conclusión de instrumentos destinados a regularizarlo. Se mantiene así en torno de este movimiento una ya larga atmósfera de incertidumbre que es sin duda perjudicial para los sectores económicos vinculados al intercambio entre ambos países.

4. En el seno de la Comisión Económica para la América Latina (CEPAL), los países grancolombianos han apoyado la ejecución de estudios sobre la expansión del comercio interlatinoamericano y el posible establecimiento del mercado regional.

Como se sabe, en relación con tales estudios se realizaron diferentes reuniones de consulta sobre política comercial, entre grupos de expertos, con el propósito de esclarecer problemas que en atención a la proximidad geográfica o por otras causas son comunes a varios países. Organizadas por la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL, estas reuniones tuvieron lugar en 1958 y 1959, para dos grupos de países: el de los meridionales de la América del Sur y el de los grancolombianos. El primero de esos grupos, al que se incorporó México en la etapa final de los respectivos trabajos, suscribió en febrero de 1960 el Tratado de Montevideo, por el cual se crea la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.¹ El grupo de los países grancolombianos, aunque alcanzó útiles esclarecimientos en sus reuniones

* Documento de trabajo preparado por la Secretaría de la CEPAL para la tercera reunión de consulta sobre política comercial entre Colombia, el Ecuador y Venezuela, distribuido sólo en forma restringida. Se han introducido en él algunos comentarios después de la reunión de Quito. Se publicó en edición mimeografiada formando parte del documento E/CN.12/555.

¹ El Tratado de Montevideo fue suscrito por la Argentina, el Brasil, Chile, México, Paraguay, el Perú y el Uruguay el 18 de febrero de 1960. Véase su texto en “La zona de libre comercio”, *Boletín Económico de América Latina*, Vol. V, Nº 1 (Santiago de Chile, marzo de 1960), pp. 6-20.

de Bogotá y Caracas,² todavía no ha llegado, a impulsar una acción multilateral concreta y estimó necesario propiciar una tercera reunión de consulta, aceptando como sede la ciudad de Quito a invitación del gobierno ecuatoriano.

5. Es interesante recordar que en su primera reunión (Bogotá, 13-18 de noviembre de 1958), el grupo de expertos grancolombianos mostrarse en favor de alguna solución de tipo multilateral para los problemas relacionados con el comercio recíproco y la complementación industrial. El grupo manifestó su simpatía en principio, por la fórmula de la zona de libre comercio, como transición hacia la finalidad deseable, y a largo plazo de la unión aduanera.³

En el mismo sentido, en dicha reunión se formularon diversas sugerencias relativas a la gradual preparación del camino hacia la colaboración económica multilateral. Aunque algunas de esas sugerencias han encontrado eco en los gobiernos y ciertos aspectos de ellas fueron luego tomados en cuenta por las comisiones mixtas colombo-venezolana y venezolano-ecuatoriana, se ha hecho claro que preocupaciones semejantes a las que pesaron en la desestimación de la Carta de Quito siguen influyendo desfavorablemente sobre la posible concreción de un acuerdo multilateral entre los tres países.

6. El establecimiento de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio —que cubre la mayor parte del intercambio interlatinoamericano— introduce un nuevo elemento de juicio para el estudio de la política de cada país frente a un posible tratado multilateral de comercio y colaboración económica en la región.

Los efectos del Tratado de Montevideo necesariamente ejercerán cada vez mayor influencia, en el conjunto de las relaciones comerciales de los países de América Latina. No sería extraño, además, que gravite en la disposición psicológica general frente a los proyectos sobre eventual formación de un mercado común y que contribuya tanto a facilitar las respectivas decisiones como a la elección de los métodos destinados a ejecutarlas.

Obsérvese también que, *conciliando* las reglas inherentes a la Zona de Libre Comercio con las características de sus economías en proceso de industrialización, los países del Tratado de Montevideo —de acuerdo con preocupaciones parecidas a las existentes en los países grancolombianos— adoptaron dentro de aquel

² Véase *infra*, anexo I. Las actas de las reuniones de consulta celebradas en Bogotá y Caracas pueden verse en los documentos E/CN.12/C.1/11 y E/CN.12/C.1/11/Add.2, pp. 18-42.

³ El acta de la citada reunión de Bogotá dice textualmente: "Se hizo notar que al comienzo la zona de libre comercio cubriría las relaciones dada su proximidad geográfica y la existencia de ciertas características y problemas comunes, pero en forma de comprender también estos dos aspectos: a) la participación de cualquier otro país del área que desee tomar parte en condiciones de equitativa reciprocidad y b) la correlación o ulterior fusión de la zona así formada con otras ya existentes o que establezcan dentro de la región latinoamericana, y ello también sobre bases de reciprocidad" (E/CN.12/C.1/11, op. cit., p. 38).

instrumento un sistema conforme al cual cada parte puede excluir del programa de liberación del intercambio, bajo determinadas normas, ciertos artículos cuya producción desee seguir protegiendo. Por lo demás, como el Tratado se funda en la reciprocidad de conveniencias y prevé la celebración de acuerdos de complementación industrial inspirados en el objetivo de facilitar la producción de equipos, manufacturas durables y ciertas materias primas que requieren alta densidad de capital y amplias áreas de distribución, abre la posibilidad de tornar gradualmente competitivo en términos internacionales el precio de las respectivas manufacturas.

7. En el curso de las consultas oficiosas practicadas por la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL con respecto a la próxima Reunión de Quito, se observó en medios gubernamentales que es grande el interés por examinar a fondo si una fórmula como la de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio sería adecuada para encauzar la colaboración económica y el intercambio entre Colombia, el Ecuador y Venezuela, ya sea suscribiendo un convenio parecido al Tratado de Montevideo, circunscrito en una primera etapa a los tres países, o mediante la participación individual de éstos en dicho Tratado.

En instrumentos recientes, los gobiernos de los tres países han acordado consultarse antes de fijar posiciones con respecto a acuerdos multilaterales suscritos en la región latinoamericana.

8. Durante las consultas antes mencionadas se ha puesto de manifiesto que las opiniones de especialistas en política comercial —dadas a título personal y no oficial— denotan por el momento estas tendencias predominantes:

a) Algunos consideran que el Tratado de Montevideo ofrece una solución satisfactoria para los países grancolombianos, pues dentro de la flexibilidad que le es propia podrían encontrar solución conveniente para importantes problemas que les incumben, tales como el comercio fronterizo, el régimen para países de menor desarrollo económico relativo y los acuerdos de complementación.

b) Otros piensan que la vía del Tratado de Montevideo o de otro acuerdo multilateral —aun circunscrito a los tres países grancolombianos—, si bien deseable en principio, aún es prematura. Según este criterio, de momento sería preferible procurar solución a los problemas de la expansión del comercio entre los países grancolombianos y del ensanchamiento de mercados para ciertas producciones por medio de acuerdos bilaterales como el concluido hace poco entre Colombia y el Ecuador. Se recuerda al respecto que este país tiene en estudio la posible concertación de un tratado bilateral con Venezuela.

c) Por último, una tercera corriente de opinión, aún no desconociendo en principio el valor que los tratados multilaterales pueden tener en determinadas condiciones para la aceleración y diversificación del des-

arrollo económico, estimaría preferible buscar primero solución a los importantes problemas concretos del comercio fronterizo de los tres países y explorar cuidadosamente las posibilidades de complementación o integración industrial referidas a renglones determinados, en especial los petroquímicos.

9. En medios oficiales surgieron preguntas como las siguientes:

a) Si Colombia y el Ecuador se adhirieran al Tratado de Montevideo, en conjunto o separadamente, ¿les sería posible dejar en pie el tratamiento exclusivo convenido entre esos dos países y en especial el referente a los productos agrícolas del Ecuador cuya libre entrada en Colombia establece el respectivo tratado bilateral? ¿Cuál sería la situación de las concesiones arancelarias consagradas por el tratado entre Chile y el Ecuador?

b) Con relación a las reglas del Tratado de Montevideo, para alcanzar el objetivo citado precedentemente en lo que respecta el Convenio entre Colombia y el Ecuador, ¿podría el Ecuador acogerse al Capítulo VIII de dicho instrumento, como país de menor desarrollo económico relativo?

c) En la hipótesis de incorporarse Venezuela al Tratado de Montevideo, ¿se extenderían *ipso facto* a sus signatarios —con la mayor parte de los cuales no está vinculada hoy Venezuela por la cláusula de más favor— las concesiones arancelarias vigentes entre ella y los Estados Unidos?

10. Las materias a que se refieren las preguntas señaladas en el párrafo anterior y otras a las cuales se hará referencia más adelante, están relacionadas con el régimen de la cláusula de más favor. El Tratado de Montevideo la instituye en su forma más amplia, como regla fundamental de las relaciones entre los signatarios, con dos salvedades: la del tráfico fronterizo y la de concesiones especiales que las Partes Contratantes acuerden en forma transitoria a países de menor desarrollo económico relativo.

En este informe se hacen más adelante algunas consideraciones sobre el significado práctico de la cláusula de más favor en una zona de libre comercio, si los países grancolombianos resolvieran crearla. De esas consideraciones se deduce que las exportaciones de Ve-

nezuela tendrían acceso a los regímenes aduaneros especiales vigentes entre Colombia y el Ecuador que no sean propiamente de tráfico fronterizo, y las de Colombia y Venezuela a los resultantes del tratado entre Chile y Ecuador. A su vez, se extendería a las exportaciones de Colombia y el Ecuador el tratamiento aduanero establecido para la mercadería norteamericana en el convenio venezolano-estadounidense en vigor. Ahora bien, si en lugar de crear una Zona de libre comercio especial, los tres países decidieran adherirse al Tratado de Montevideo, la misma extensión de tratamiento tendría lugar de modo automático respecto de todos los países signatarios de este instrumento, conforme al artículo 18 de dicho Tratado.

También más adelante se estampan algunas consideraciones sobre el alcance de las reglas contenidas en el Capítulo VIII del mismo Tratado, en cuanto permiten reservar ciertos beneficios arancelarios a los países clasificados como de menor desarrollo económico relativo.

11. Durante las consultas, algunas fuentes de los países grancolombianos expresaron la opinión de que si estos países manifiestan inclinación por participar en el Tratado de Montevideo, bien podría ocurrir que les sea imposible hacerlo simultáneamente, pues tienen distinto alcance los problemas que esa participación ofrece a su política comercial. Sería deseable en cambio, que el país o los países a los que sea dable adoptar la decisión de participar en ese instrumento lo hagan cuanto antes. Haciéndolo así, en su carácter de miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, podrían contribuir desde sus órganos a la búsqueda y aplicación de las soluciones que en su seno deberán procurarse para facilitar el ingreso de los demás países grancolombianos.

12. Sin duda que la próxima reunión de Quito ofrecerá buena oportunidad para examinar, en forma objetiva y a la luz de una amplia discusión, temas de tanta importancia como los citados en los puntos precedentes. Para ello, con el fin de facilitar la dilucidación y atendiendo a insinuaciones hechas durante las recientes consultas, la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL ha compilado los antecedentes que se resumen en este documento y en sus anexos.

II. ¿ACUERDOS BILATERALES O RÉGIMEN MULTILATERAL?

13. Acerca de este punto, la primera cuestión planteada puede resumirse así: ¿conviene más a los países grancolombianos mantenerse, para sus relaciones recíprocas, en el plano de los convenios de comercio bilaterales, o sería mejor encauzarlas dentro de un instrumento multilateral?

Como se sabe, la creciente tendencia mundial hacia la eliminación de los convenios bilaterales se viene materializando a través del régimen de acuerdos aduaneros de efecto multilateral instituido por el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) y por otros

tratados. Entre éstos se hallan los del Benelux, la Organización Europea de Cooperación Económica, la Comunidad Económica de Europa, la Asociación Europea de Libre Comercio y en América Latina los correspondientes a la zona de libre Comercio de cinco países centroamericanos,⁴ el mercado común de tres de ellos⁵ —en vías de ampliarse a cuatro⁶— y la zona de libre comercio establecida por el Tratado de Montevideo.

⁴ Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

⁵ El Salvador, Guatemala y Honduras.

⁶ Nicaragua.

1. Ventajas del multilateralismo

14. Aparte de las razones económicas y políticas que en cada caso puedan aconsejar la concertación de tratados multilaterales, no hay duda que desde el ángulo de la política comercial ofrecen notables ventajas prácticas, en comparación con el régimen bilateral. El hecho de ser más de dos los países participantes aumenta las posibilidades de diversificación y crecimiento sano del intercambio. Además, y es lo más importante, el tratado multilateral permite establecer estímulos para mejorar el aprovechamiento de los factores productivos, contribuyendo a que la economía de los países asociados se coloque gradualmente en situación de dar a dichos factores satisfactorio nivel de empleo en condiciones competitivas.

De otra parte, aunque los órganos de dirección y administración del tratado multilateral carezcan de carácter supranacional, la continuidad que les es propia y la especialización consiguiente de los representantes permanentes y de los funcionarios del secretariado constituyen elementos propicios —cuyo valor no puede desestimarse— para realizar con fruto la tarea sistemática necesaria que permita alcanzar los fines del respectivo instrumento.

Entre los argumentos a favor del método multilateral además de los citados, vale la pena señalar que este método franquea oportunidades —difícilmente proporcionadas por los tratados bilaterales— para participar en acuerdos de complementación por sectores industriales y establecer así en el territorio nacional plantas que no podrían funcionar en condiciones económicas satisfactorias si se sustentaran en la sola demanda del

mercado interno. El multilateralismo, además, hace posible o menos ardua la solución de problemas tales como los del crédito para financiamiento de exportaciones y los derivados del transporte internacional. De otro lado, permite preparar bases comunes de negociación, para llegar a entendimientos comerciales y de otro carácter —que raramente resultan de la acción aislada— con terceros países o grupos de países.

Más aún, no es descaminado pensar que el aprovechamiento de los recursos de instituciones financieras internacionales —piénsese, por ejemplo, en el Banco Interamericano de Desarrollo— se facilitará para los países que forman parte de tratados multilaterales mediante los cuales sea posible poner en práctica acuerdos de complementación, en cuyo financiamiento encontrarían esos recursos empleo altamente fructífero.

2. Relación entre los resultados del instrumento y el número de países miembros

15. Dentro de un instrumento multilateral, como ya se dijo, el margen para el comercio se ensancha a virtud de la mayor variedad de producciones, facilitando la negociación tarifaria y el cumplimiento de las obligaciones inherentes al respectivo tratado.

En el caso de los países grancolombianos, esta apreciación se confirma al observar la composición del comercio recíproco entre Colombia, el Ecuador y Venezuela y la del intercambio que mantienen con los signatarios del Tratado de Montevideo.⁷

⁷ Véase *infra*, anexo II.

III. ALGUNAS CONSIDERACIONES ACERCA DE LOS EFECTOS DE UN POSIBLE TRATADO MULTILATERAL SOBRE LAS SITUACIONES EXISTENTES

1. Características principales de los convenios vigentes

a) Colombia

16. Colombia sólo mantiene en vigor un convenio bilateral sobre concesiones tarifarias: el que suscribió con el Ecuador en 1942, complementado mediante la convención adicional de 1943.

17. El acuerdo de 1942 instituye la cláusula de más favor en materia aduanera, libera de impuestos el comercio en tránsito y de derechos de importación en Colombia y en el Ecuador determinados productos provenientes de la otra parte. Del tratamiento de más favor se excluyen las ventajas que se otorguen a países limítrofes relativas al tráfico fronterizo, o las resultantes de uniones aduaneras.

a) Los productos colombianos cuya entrada al Ecuador se libera de derechos son: telas de lana y las de algodón estampadas, especialidades farmacéuticas, productos químicos, artículos de vidrio y porcelana, manufacturas de hierro y acero, artículos de cuero, perfumería y otros artículos de tocador, envases de hojala-

ta y tapas corona, maquinaria agrícola, útiles de labranza, cigarrillos, cigarros y tabaco en rama.

b) Los productos ecuatorianos liberados son: arroz, cebada en grano, trigo, azúcar, cacao, frijoles, lentejas, lana animal e hilazas de lana y algodón, tejidos de algodón, casimires de lana, cemento, gasolina, gas carbónico, hielo seco, yeso, mantequilla, frutas frescas, carnes (en salmuera, saladas o en charqui) y madera de tagua manufacturada.

18. El tratamiento arancelario establecido por el convenio colombo-ecuatoriano de 1942 tiene el carácter de exclusivo, según se convino entre las partes en atención a su vecindad e interpretando que era posible hacerlo así a virtud de resoluciones internacionales como la 80 de la Séptima Conferencia Interamericana, de 24 de diciembre de 1933, y la que el 18 de septiembre de 1941 adoptó el Comité Consultivo Financiero Económico Interamericano. De hecho, ese régimen exclusivo influyó poco sobre el comercio entre los dos países, pues el tratado contiene reglas que permiten aplicar restricciones cuantitativas a los productos convencio-

nados, que se pusieron en práctica para subsanar desequilibrios en el balance de pagos y por otras razones. En otro aspecto, el carácter exclusivo del régimen, tampoco afectó mayormente el comercio de Colombia y el Ecuador con terceros países. Debe recordarse al respecto que una porción sustancial del intercambio colombo-ecuatoriano tiene lugar por la frontera terrestre y principalmente para abastecer regiones apartadas de la costa, por lo cual la competencia de otras fuentes de abastecimiento resulta difícil o imposible respecto de ciertos artículos.

Con relación a este punto, es de señalar que en 1945 el gobierno de los Estados Unidos manifestó su propósito de no reclamar el beneficio del tratamiento arancelario especial concedido por Colombia al Ecuador.⁸

19. El tratado colombo-ecuatoriano de 1959 responde al propósito de reemplazar el de 1942 por otro más amplio. Según el nuevo tratado, numerosos productos agropecuarios del Ecuador entrarían libremente en Colombia, hecho que facilitaría el desarrollo de la agricultura de zona templada en la región andina ecuatoriana, gracias a la posible inversión de capitales de ambos países. En la contrapartida figuran principalmente manufacturas colombianas, cuya importación al Ecuador queda con derechos rebajados o libre de ellos.

20. Además del convenio con el Ecuador, dentro de América Latina, Colombia mantiene acuerdos de cláusula de más favor con la Argentina, Bolivia, el Brasil y Chile. Obsérvese que tres de estos países son signatarios del Tratado de Montevideo y el cuarto —Bolivia—, que participó en las negociaciones de ese instrumento, estudia su eventual adhesión al mismo.⁹ Colombia también ha suscrito con el Uruguay un acuerdo, aún no ratificado, por el cual se establece entre ambos países el tratamiento de la nación más favorecida. En todos estos convenios, el tratamiento fue pactado en forma incondicional, pero en los acuerdos con la Argentina, el Brasil y Chile quedan exceptuadas las ventajas que reconozca a países limítrofes con el fin de facilitar el tráfico fronterizo. De los arreglos con la Argentina y el Brasil se excluyen además los beneficios resultantes de la participación en uniones aduaneras o zonas de libre comercio.

Los países del resto del mundo a los cuales Colombia reconoce la cláusula de más favor son Bélgica, el Canadá,¹⁰ Dinamarca, España, los Estados Unidos, Francia, Hungría, Italia, Luxemburgo,¹¹ Noruega, los Países Bajos, el Reino Unido de Gran Bretaña e Ir-

⁸ Véase *Estudio del comercio interlatinoamericano* (E/CN.12/369/Rev.1), op. cit., p. 93 y nota 102.

⁹ Un Protocolo extendido por los países del Tratado de Montevideo reconoce a Bolivia un plazo que expira el 31 de diciembre de 1960 para suscribir ese instrumento con igual carácter de Estado signatario.

¹⁰ Las relaciones comerciales entre Colombia y el Canadá se rigen por el tratado celebrado con el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte.

¹¹ A Luxemburgo se aplica por extensión la cláusula de más favor estipulada en el convenio con los Países Bajos.

landa del Norte, Suecia y Suiza. De estos acuerdos sólo tres —los suscritos con Hungría, Italia y Noruega— excluyen del tratamiento de dicha cláusula las concesiones especiales fronterizas y las derivadas de la participación en uniones aduaneras o zonas de libre comercio.

21. Colombia mantiene también un convenio de cooperación aduanera con el Perú, que rige para el comercio de ciertas zonas de la frontera. Este acuerdo establece una tarifa aduanera común aplicable a un número crecido de artículos y fija reglas, también comunes, para la percepción de los derechos que gravan a las numerosas mercaderías específicamente señaladas en el convenio. Colombia y el Perú no mantienen entre sí el tratamiento de la cláusula de más favor.

22. La Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, con la autorización del Banco de la República, ha celebrado acuerdos privados con instituciones gubernamentales de comercio exterior de la República Democrática de Alemania, Checoslovaquia, Hungría, Rumania, Yugoslavia y la Unión Soviética. Estos acuerdos —virtualmente pareos de productos— tienden a promover la exportación de café colombiano a cambio de mercaderías de las otras partes. Un acuerdo similar ha sido firmado con Israel.

b) Ecuador

23. Entre Chile y el Ecuador —países unidos por un tratado arancelario suscrito en 1949— se firmó otro en 1957. Este instituye la cláusula de más favor con las excepciones siguientes: tratamiento especial acordado a países limítrofes; ventajas dadas por el Ecuador en virtud de la Carta de Quito; concesiones provenientes de la participación de Chile o del Ecuador en acuerdos multilaterales de los cuales el otro Estado no sea adherente, y ventajas otorgadas dentro de una unión aduanera o zona de libre comercio.

24. El Tratado de 1957 libera de derechos arancelarios a la importación en Chile de bananas, piñas, maní, alcaloides y sus compuestos, algunas semillas oleaginosas, libros impresos, madera "balsa", corozo en piezas y sombreros de paja toquilla.

El Ecuador a su vez, libera los siguientes productos chilenos: avena con o sin cáscara, uvas, cerezas, guindas y manzanas frescas, libros impresos y periódicos, salitre sódico y potásico y sulfato de cobre. Chile de su parte, concede rebajas de derechos para el cacao y el café en grano, el aceite de ricino y el caucho en bruto. Por lo cual el Ecuador da concesiones para el cobre en alambres o barras, caños y tubos, ciruelas y uvas pasas, madera terciada (contraenchapada), dinamita y mecha para minas, garbanzos y vermouth.

Hasta el presente sólo el Ecuador ratificó el tratado de 1957.

25. Los acuerdos bilaterales con Chile y Colombia constituyen los dos únicos arreglos tarifarios vigentes entre el Ecuador y países de América Latina. Respecto al resto del mundo el Ecuador mantiene la cláusula de más favor en los tratados comerciales con el Canadá, España, Francia, Noruega, Suiza, Yugoslavia, Italia y la República Federal de Alemania. Salvo para estos dos últimos países, en los demás tratados se excluyen del régimen de la cláusula las ventajas derivadas de la participación en uniones aduaneras o en zonas de libre comercio. Igualmente se exceptúan las que se acuerden a Estados limítrofes y las derivadas de la Carta de Quito. El acuerdo con Francia establece, además, que quedarán fuera de la cláusula los privilegios concedidos por el Ecuador a naves colombianas consideradas por la legislación de este país como nacionales (Flota Mercante Grancolombiana), así como a las mercaderías transportadas en esas naves.

c) Venezuela

26. Venezuela sólo ha otorgado concesiones arancelarias en el acuerdo celebrado con los Estados Unidos en 1939 y modificado en 1952. Además, mantiene la cláusula de más favor con Bolivia, el Brasil y El Salvador entre los países latinoamericanos, y Bélgica, el Canadá, España, Italia, los Países Bajos¹² y el Reino Unido, en el resto del mundo. De todos estos convenios, los suscritos con el Canadá y los Estados Unidos consignan la excepción derivada de la participación en uniones aduaneras o zonas de libre comercio. El *modus vivendi* con el Canadá también excluye las ventajas que Venezuela reconozca a Colombia, el Ecuador y Panamá.

27. Las concesiones otorgadas por Venezuela dentro del convenio bilateral con los Estados Unidos perdieron parte de su importancia práctica desde mediados de 1959, cuando se establecieron restricciones de tipo cuantitativo.

2. El mecanismo de negociaciones del Tratado de Montevideo

28. Antes de considerar el efecto que sobre los convenios vigentes de los países grancolombianos tendría su eventual participación en el Tratado de Montevideo, conviene destacar brevemente los aspectos principales del mecanismo de negociaciones de dicho Tratado.

29. El compromiso básico que contraen los países participantes en el Tratado de Montevideo consiste en eliminar los gravámenes y restricciones existentes sobre productos cuyo comercio signifique:

a) lo esencial¹³ de sus importaciones desde los

¹² La aplicación de la cláusula de más favor a los Países Bajos está condicionada.

¹³ Se entiende por "esencial", en principio, una proporción de alrededor del 80 por ciento del total del intercambio o de las importaciones, si de ellas se trata.

otros países de la Zona, con un ritmo de eliminación del 8 por ciento en promedio anual. Las concesiones que resulten del cumplimiento de este compromiso se registrarán en la lista nacional del respectivo país; y

b) lo esencial del intercambio conjunto de todos los países participantes. Para este compromiso no se ha establecido ninguna obligación de cumplimiento anual, sino que cada país procederá de acuerdo con sus propias conveniencias, siempre que tales productos queden totalmente liberados al terminar el período de 12 años.

30. Es de esperar que los países miembros, mediante las correspondientes negociaciones, promuevan la inclusión en las listas nacionales de artículos que no hayan sido todavía objeto de comercio. Si bien ello es altamente deseable y el dejar de hacerlo estaría en desacuerdo con los propósitos del Tratado, es de señalar que no existe compromiso específico en el sentido de expandir el intercambio con nuevos artículos, al menos en cuanto ello no fuera indispensable para cumplir las obligaciones colectivas previstas en los artículos 4 (b) y 7 del instrumento.

31. Cuando un país desee obtener concesiones para promover la exportación de nuevos artículos, solicitará de otro u otros el otorgamiento de las concesiones necesarias para hacer posible tal exportación. Mediante las negociaciones que al efecto tengan lugar, se establecerán las concesiones que a su vez, como contrapartida, otorga el país que tomó la iniciativa. Las concesiones así convenidas son extensivas a todos los miembros de la zona de libre comercio, al principio en forma gratuita.

32. La gratuidad en la extensión de las concesiones es solo inicial, pues cuando, al amparo de las mismas, un tercer país comience a desarrollar exportaciones persistentes, los países cuyas concesiones están siendo aprovechadas podrán solicitar la aplicación de las cláusulas del Tratado relativas al principio de reciprocidad. Tales cláusulas prevén una ulterior negociación. A través de ella, los países que están desarrollando sus exportaciones otorgarán a su vez concesiones encaminadas a facilitar la realización de nuevas exportaciones por parte de los demás miembros de la zona de libre comercio.

33. Se ha dicho antes que el compromiso firme e inmediato que contrae cada participante consiste en efectuar rebajas de gravámenes y atenuación de restricciones sobre los productos que forman parte de lo esencial de sus importaciones desde la zona. En la práctica, el alcance de ese compromiso es limitado. Al respecto conviene recordar que en términos generales, el tráfico ya existente se realiza al amparo de exoneraciones o ventajas convenidas de modo bilateral u otorgadas unilateralmente. Es decir, en muchos casos el cumplimiento del compromiso se facilitará consolidando tratamientos especiales, que están siendo aplicados desde antiguo. Por lo demás, ese tráfico ya existente

—tal como ocurre en el intercambio de ciertos productos de clima templado por otros tropicales— no suele competir con la actividad interna de los países que lo efectúan, pues por lo general corresponde a artículos no producidos en los países importadores.

34. El otro compromiso asumido por los países miembros del Tratado de Montevideo es, como ya se ha dicho, el de eliminar gravámenes y restricciones para los productos que signifiquen lo esencial del intercambio conjunto de la zona. Estos productos no coincidirán necesariamente con los que constituyen lo esencial de las importaciones de cada país. En primer lugar, del intercambio conjunto de la zona forman parte, como es lógico, las propias exportaciones de cada país participante. Así, será también obligación de cada uno eliminar los gravámenes y restricciones que recaigan sobre la importación de artículos de su exportación tradicional. Tal sería el caso, por ejemplo, del cobre y el salitre para Chile, o del café y los plátanos para el Brasil. En segundo lugar, parece improbable que la composición de las importaciones de cada país coincida con la composición del comercio conjunto de todos los participantes.

Por todo ello, habrá el caso de productos que tendrán que ser liberados aunque no figuren habitualmente en la importación de un país determinado. Estos productos estarán incluidos en la lista común del Tratado. No existe respecto de ellos el compromiso de efectuar una reducción anual determinada. Cada país dispone de 12 años para hacer las reducciones. Queda, pues, en libertad para distribuirlos a lo largo de ese plazo en forma tal que no se causen perjuicios a las situaciones existentes y que se promuevan las reorientaciones aconsejables en ciertos procesos productivos que pudieran verse afectados por la competencia exterior al cabo de dicho plazo de 12 años.

35. El Tratado prevé un mecanismo adicional destinado a promover y facilitar la eliminación de derechos y restricciones y, por ende, la expansión del intercambio. Dicho mecanismo es el que suministran los acuerdos de complementación por sectores industriales. Mediante ellos y fundamentalmente en virtud de entendimientos entre representantes de los medios económicos interesados de cada país, podrá programarse la liberación para el intercambio de los productos del respectivo sector industrial, de modo que el ensanchamiento de mercados promueva la implantación o consolidación de determinadas actividades industriales, permita programar las inversiones necesarias y alcanzar las dimensiones de empresa más aconsejables desde el punto de vista económico.

36. En resumen, el Tratado de Montevideo tiene como objetivos tanto la eliminación de gravámenes y restricciones que afecten el comercio existente como su crecimiento por la inclusión de nuevos artículos, y todo ello fundado en negociaciones basadas en la reciprocidad de beneficios.

3. Efectos en determinados convenios

a) Convenio entre Colombia y el Ecuador

37. Ya se dijo, que han sido formuladas diversas consultas precisas sobre la forma como influiría en el tratamiento arancelario exclusivo convenido entre Colombia y el Ecuador la eventual participación de estos países, o de alguno de ellos, en el Tratado de Montevideo.

Las consultas se refieren a aspectos que merecen atenta consideración, pues ese tratamiento cubre importantes renglones agropecuarios desde el lado de las importaciones colombianas procedentes del Ecuador y numerosas manufacturas desde el lado de las importaciones ecuatorianas originarias de Colombia.

Hay al respecto varias preocupaciones. En apariencia, de aportar Colombia ese tratamiento a la zona de libre comercio en el momento de ingresar a ella, podría ver debilitada su capacidad de negociación ulterior ante los demás miembros. Ocurriría así porque de antemano habría autorizado la libre entrada de artículos agropecuarios cuya colocación en su territorio, en otro caso, podría haber sido objeto de negociaciones que conducirían a la consecución de contrapartidas en favor de productos colombianos. Al Ecuador, además de otras repercusiones, podría ocurrirle algo parecido respecto de algunas de las manufacturas incluidas en la lista de tratamiento exclusivo negociada con Colombia, si tal tratamiento se incorporase en forma automática al régimen multilateral de la zona.

Para facilitar el examen de estas cuestiones en la próxima reunión de Quito, se han hecho diversas preguntas, como ya se adelantó en la Introducción de este informe. Dichas preguntas van indicadas a continuación, seguidas de algunas aclaraciones preliminares que podrían ser útiles para facilitar las deliberaciones que tendrán lugar en la citada reunión.

i) Transmisión automática de concesiones

Primera pregunta: Las concesiones arancelarias consagradas por el último tratado colombo-ecuatoriano ¿tendrían que transmitirse automáticamente a los demás países del Tratado de Montevideo, o ello podría suavizarse por la vía de considerar ese régimen como inherente al comercio fronterizo?

38. El artículo 18 del Tratado hace automática la extensión. Por lo tanto, cuando un país se adhiere al Tratado aporta a los demás signatarios del mismo todos los tratamientos de más favor o exclusivos concedidos por él hasta la fecha para la importación de mercaderías y servicios a su territorio, y recibe en favor de sus propias mercaderías y servicios los tratamientos más favorables vigentes para su importación al territorio de los demás miembros de la Zona. Los acuerdos de carácter bilateral de los cuales emanen esos tratamientos siguen en vigor, aunque de hecho y como es lógico varía *ipso facto* el alcance real de tales tratamientos, los cuales pueden o no ser reajustados por nuevas negociaciones.

39. Como se dijo, es automático el aporte a la zona de los tratamientos de más favor y exclusivos de tipo bilateral vigentes entre los países signatarios. Parece difícil que tales aportes —en concordancia con la mecánica del Tratado— se computen inicialmente para el cálculo del cumplimiento por cada cual del compromiso de rebajar anualmente en promedio el 8 por ciento de los derechos aduaneros relativos a productos que importen desde el territorio de la Zona. Corresponderá a los órganos del Tratado definir, en su tiempo, si habría ulteriormente la posibilidad de cómputo mencionada en el punto 41.

40. Algunos pares de países signatarios del Tratado se conceden hoy entre sí ciertos tratamientos exclusivos de tipo bilateral. Existiría la posibilidad de denunciar en forma simultánea los convenios de los cuales surgen esos tratamientos. Hecha la denuncia, los tratamientos exclusivos serían renovados o reajustados mediante nueva negociación con carácter multilateral dentro de la Zona, lo que permitiría computarlos dentro del compromiso de reducción arancelaria establecido en el Tratado.

41. Se realice o no esa posibilidad, en todo caso el cómputo ulterior de las rebajas en favor del país que las aporta dependerá de la definición que antes de las negociaciones tarifarias había de hacerse entre los miembros de la zona, con respecto a lo que deba entenderse por “derechos vigentes” para los fines de tales negociaciones.¹⁴ No sería extraño que el aporte se compute cuando corresponda a un tratamiento exclusivo cuya extensión a los demás países de la Zona signifique una preferencia efectiva frente a otros proveedores, y ello quede de manifiesto en las negociaciones que tengan lugar en concordancia con los artículos 11 y 14 a) del Tratado, éste último en cuanto se refiere al principio de reciprocidad.

42. No parece fácil incluir el comercio internacional entre Colombia y el Ecuador comprendido en el tratamiento exclusivo del tratado entre ambos países, aunque se realice por vía terrestre, en la definición de “comercio fronterizo”, para los fines de excluirlo de las reglas del Tratado de Montevideo, sobre todo si se considera que el artículo XVII del acuerdo colombo-ecuatoriano ya contiene una definición muy restrictiva.

Los países del Tratado de Montevideo no han precisado aún el concepto de “comercio fronterizo”. Es posible que la definición sea fruto de negociaciones. Si el concepto resulta de una amplitud suficiente para permitir la exclusión de intercambios importantes, el país que con ello logre dejar fuera del Tratado de Montevideo un determinado tráfico, en contrapartida podría experimentar perjuicios de magnitud igual o superior a la del beneficio recibido si lo lato de la defi-

¹⁴ Véase *Antecedentes para una definición de lo que debe entenderse por gravámenes vigentes a los efectos del artículo 5 del Tratado de Montevideo* (E/CN.12/C.1/WG.3/3/Add.1/Rev.1).

nición le cierra el acceso a tratamientos exclusivos en otros sectores de la Zona.

ii) *Contrapartidas automáticas*

Segunda pregunta: ¿Cuáles serían las concesiones exclusivas más importantes que podrían llegar a extenderse en forma automática a Colombia y el Ecuador?

43. La Argentina se abastece exclusivamente de café brasileño: alrededor de 37 000 toneladas anuales con un valor aproximado de 35 millones de dólares. El café brasileño se halla libre en la Argentina del recargo cambiario del 20 por ciento sobre el precio *cif*, recargo que rige para el grano de otras procedencias. Aparentemente este beneficio se extenderá a las importaciones de café realizadas por la Argentina desde cualquier país perteneciente a la Zona.

44. Véase ahora el caso del mismo producto en Chile. Este país aplica una reducción sustancial —más importante que las convenidas por el mismo dentro del GATT y con el Ecuador— a los gravámenes al café proveniente de cualquier país con el cual mantenga la cláusula de más favor. La reducción emana en parte de un acuerdo con el Brasil, acuerdo según el cual Chile mantiene el impuesto *ad valorem* en la tasa reducida del 8.5 por ciento, en lugar de la general del 30 por ciento, y en parte de una decisión individual del gobierno de Chile. En virtud de esta última con el propósito de evitar al precio interno del café el alza resultante de una modificación del tipo de cambio, exonera al café del derecho específico de 35 centavos de pesos oro de 6 peniques por kilogramo bruto.¹⁵

¹⁵ Por el tratado de 1937 entre Cuba y Chile, este país acordó no aplicar a la importación de café cubano derechos de aduana ni otros impuestos, cargas o gravámenes internos mayores que los mínimos vigentes al momento de la firma de dicho tratado. Esos mínimos eran: un derecho específico de 0.35 pesos oro de 6 peniques por kilogramo bruto y un impuesto *ad valorem*. Tal impuesto, que afectaba a un considerable número de artículos, era de 3.5 por ciento sobre el valor *cif*, más un 5 por ciento sobre el valor nacionalizado de la mercadería. El mismo tratamiento dado al café de Cuba fue extendido por Chile a otros países, por intermedio de la cláusula de más favor. Posteriormente, el impuesto *ad valorem* subió en general al 30 por ciento, sin afectar en la práctica al tratamiento negociado para el café.

Cuando el tratado chileno-cubano de 1937 se sustituyó por el de 1952, se suprimió la concesión al café cubano y consecuentemente al café de otros países que gozaba de ella en virtud de la cláusula de más favor. Para evitar las dificultades que el retiro de esa concesión causaría a la importación de café brasileño por el alza automática del impuesto *ad valorem*, mediante notas reversales de mayo de 1952, Chile mantuvo al grano del Brasil, y en consecuencia al de los otros países, con los cuales tenía la cláusula de más favor, el tratamiento originalmente concedido al café cubano por el convenio de 1937.

Por otra parte, Chile negoció dentro del GATT el derecho específico para el café, reduciéndole a 0.25 pesos oro, aunque no el impuesto *ad valorem* del 30 por ciento. En el tratado de 1957 entre Chile y el Ecuador aquel país reconoce a éste un tratamiento igual al negociado dentro del GATT. Sin embargo, en virtud de la cláusula de más favor. Chile aplica al café ecuatoriano —y también al de Colombia— el tratamiento convenido con el Brasil, más bajo que el negociado dentro del GATT. Por decisión propia, Chile liberó de derecho específico la importación de café en 1959, manteniendo la aplicación del impuesto *ad valorem* del 8.5 por ciento concedido al Brasil.

45. Al comenzar a funcionar el Tratado de Montevideo, regiría en Chile para el grano procedente de cualquier país de la zona el tratamiento actual, mientras el mismo tratamiento, es de presumir que dejará de extenderse a países ajenos a ella. Con esto, aparte de ser establecido el necesario margen entre los aranceles aplicados a la zona y al resto del mundo, el país importador computaría la diferencia de niveles arancelarios dentro del compromiso de reducción propio del Tratado. Al mismo tiempo, reforzaría su capacidad negociadora con el Brasil, puesto que el margen podría implicar una sustancial concesión en favor de este país, a la cual correspondería con otra similar. Por lo tanto y siempre razonando a base de principios generales estaría dentro de lo posible que Chile dé en lo sucesivo al café de países ajenos a la zona el tratamiento negociado en el GATT, que es el mismo previsto en el tratado chileno-ecuatoriano de 1957.

46. Vale la pena anotar que el goce automático de las concesiones exclusivas —ya sea en el caso del café o de cualquier otro artículo— no significa que a la postre tal goce sea gratuito. El Tratado se inspira en la reciprocidad de beneficios. En consecuencia, cualquier desequilibrio notorio en la magnitud de estos beneficios conduce a negociaciones destinadas a compensarlos, sobre la base de buscar niveles crecientes de intercambio. Ello significa que la compensación no se procurará por la vía del retiro de concesiones, sino intensificando las ya acordadas o incorporando nuevos artículos al régimen de liberación.

iii) Discriminaciones cambiarias

Tercera pregunta: ¿Existen discriminaciones en prácticas cambiarias que pudieran anular o reducir el valor de las concesiones otorgadas a través del mecanismo de la zona de libre comercio?

47. El tratamiento de más favor en el ámbito de la zona de libre comercio y la eliminación de gravámenes y restricciones alcanzan también en forma explícita al régimen cambiario. No existe, pues, el peligro apuntado en la pregunta.

iv) Clasificación del Ecuador como país de menor desarrollo económico relativo

Cuarta pregunta: Parecería razonable clasificar al Ecuador, si se adhiere al Tratado de Montevideo y según opinan algunos expertos consultados, como de menor desarrollo económico relativo a los fines del capítulo VIII del Tratado. En tal caso ¿qué perspectivas se abrirían para hallar una solución que dejara fuera del Tratado el tratamiento exclusivo colombo-ecuatoriano?

48. Si los países signatarios del Tratado aceptaran que el Ecuador se acoja a las reglas del capítulo VIII, ha-

bría varios caminos dentro de los cuales procurar una solución como la apuntada en la pregunta. En todo caso sería necesario que el Ecuador y Colombia —de resolverlo así— examinen previamente la posible fórmula o fórmulas alternativas que con ese fin presentarían a la consideración de las partes contratantes del Tratado de Montevideo.

Tales fórmulas podrían responder a orientaciones como éstas:

a) Dejar vigente el actual tratamiento bilateral colombo-ecuatoriano, pero exceptuando de la cláusula de más favor de la zona el correspondiente a exportaciones del Ecuador a Colombia; o

b) Dejar vigente sólo este último tratamiento, con carácter de unilateral y exclusivo; o

c) Reajustar el tratamiento, concordándolo con los otros beneficios que para exportaciones del Ecuador al territorio de los demás integrantes de la zona pudieran derivarse de la aplicación a este país del capítulo VIII del Tratado de Montevideo.

49. Respecto del primer camino conviene recordar que parte apreciable del tratamiento exclusivo colombo-ecuatoriano comprende artículos destinados al abastecimiento de determinadas regiones interiores de ambos países. Dados el precio del transporte y otras razones, no parece fácil que la competencia de mercaderías similares provenientes desde otros países —aun otorgándoles el mismo tratamiento aduanero— tenga repercusiones restrictivas importantes en el intercambio entre Colombia y el Ecuador. Sin embargo, sobre la producción nacional de cada uno de estos dos países, respecto de los artículos comprendidos en el tratamiento exclusivo colombo-ecuatoriano, la competencia extranjera de mercaderías similares tendrá mucho mayor peso si ese tratamiento exclusivo se convierte en multilateral dentro de la zona de libre comercio.

Siguiendo el segundo camino, Colombia no recibiría compensaciones por el tratamiento que reconoció en favor del Ecuador, pero mantendría intacto su poder de negociación respecto de los demás países de la zona.

En el caso del tercer camino, las bases del reajuste resultarían de las negociaciones que al efecto tendrían lugar en el seno de los órganos competentes de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

50. La eventualidad de escoger alguno de los caminos precedentes o cualquier otro seguramente iría unida al resultado del estudio que cada país haga acerca de la forma como las posibles soluciones se reflejarían en el movimiento de los productos de intercambio.

b) Tratado entre Chile y el Ecuador

51. De los tres países grancolombianos, sólo el Ecuador forma parte de un convenio sobre tratamiento aduanero para artículos determinados con un país signatario del Tratado de Montevideo. Es el convenio

que celebró con Chile en 1957. La incorporación de Chile al Tratado de Montevideo —como ocurriría también si el Ecuador participa en una zona de libre comercio a la que no pertenezca Chile— sin duda disminuirá el valor relativo de los tratamientos convenidos en forma bilateral entre ambos países, pues es de presumir que los productos respectivos no participarán en la liberación hecha en la otra zona. Recuérdese que el convenio chileno-ecuatoriano excluye de los efectos de la cláusula de más favor los tratamientos derivados de uniones aduaneras o zonas de libre comercio en que participen los contratantes.

c) *Tratado entre los Estados Unidos y Venezuela*

52. Este Tratado contiene la excepción a las uniones aduaneras y zonas de libre comercio. Actualmente, por razones de protección a la industria nacional, entre otras, Venezuela tiene en vigor restricciones cuantitativas que limitan la entrada de diversos artículos para los cuales el convenio establecía un determinado tratamiento aduanero. Se tiene entendido que este instrumento se halla en vías de ser reajustado por negociación entre sus signatarios.

53. Si Venezuela se adhiriera al Tratado de Montevideo, con relación a las reglas de éste la situación parecería ser la siguiente:

a) La cláusula de más favor pasaría a ser norma básica en las relaciones entre Venezuela y los demás miembros del Tratado.

b) Las concesiones arancelarias que Venezuela reconoce a los Estados Unidos serían aportadas automáticamente a los países del Tratado de Montevideo, pero con respecto a los artículos sometidos hoy a restricciones cuantitativas, la importancia práctica de la extensión dependerá de las modalidades del régimen de licencias. Este aporte podría ser computado en favor de Venezuela al calcularse la rebaja anual de gravámenes y restricciones que efectuaría en beneficio de las importaciones provenientes de la zona de libre comercio.

c) El aporte automático no sería gratuito, pues bajo el principio de la reciprocidad se negociaría el establecimiento de equitativas compensaciones en el caso de advertirse desequilibrios sensibles en la magnitud de los correspondientes beneficios.

4. *El nivel de salarios de la industria venezolana*

54. Cuando en 1958 fueron proyectadas por primera vez las bases de un posible y amplio mercado común de América Latina, se pensó en la reducción y eliminación de derechos —gradual y computada sobre promedios— extensivos a todas las mercaderías de la tarifa aduanera, fueran o no objeto de intercambio actualmente entre los países participantes. Entre las reacciones a que el proyecto de bases dio lugar en Venezuela, estuvo desde el comienzo la relacionada con las dificultades que sus altos salarios industriales —cuyo

nivel en términos monetarios es relativamente superior al de otros países— le ocasionarían para competir dentro del mercado. Surgió entonces la idea de considerar si, como medida de equidad, podría reconocerse a Venezuela alguna forma de tratamiento especial (por ejemplo, un ritmo de reducción de derechos más lento que el general fijado a los demás miembros).

55. La situación es muy distinta frente al Tratado de Montevideo. Este no instituye la reducción y eliminación de derechos respecto de todas las mercaderías de la tarifa aduanera, sino sólo para aquellas que son objeto de comercio entre los signatarios o que éstos incorporen a su intercambio mediante negociaciones y hasta alcanzar en tal reducción y eliminación una magnitud equivalente a lo esencial del valor de aquel intercambio, estimado para estos efectos —lo esencial— en aproximadamente el ochenta por ciento de su total. Dentro de este régimen cada país tendría margen para reservar a su propia industria el abastecimiento interno en los renglones respecto de los cuales estima conveniente conservar o establecer la protección aduanera, mucho más considerando que probablemente la generalidad de los países del Tratado tendrá interés coincidente por excluir de la liberación a artículos de industrias primarias en favor de cuyas producciones se reserva comúnmente el mercado nacional.

Sin embargo, el Tratado puede abrir a Venezuela —como lo han visto algunos de sus hombres representativos— oportunidades tal vez insustituibles de expansión industrial. La perspectiva de apoyarse en una demanda tan vasta como la que ofrecerá la zona de libre comercio en sectores para cuyo desarrollo se requieren altas inversiones y avanzada mecanización —con la consiguiente baja en el significado proporcional del salario dentro de los costos en fábrica— facilitaría sin duda el cumplimiento de los programas nacionales relativos a instalación de industrias tales como la del aluminio metálico, la siderurgia y determinadas líneas de la petroquímica. Es fácil concebir el impulso que la participación en el Tratado de Montevideo imprimiría a algunas de estas industrias, como por ejemplo las de fibras textiles artificiales, el caucho sintético y ciertas materias primas plásticas, renglones todos para los cuales es muy dudoso que el nivel de salarios afecte a la capacidad de competencia de las respectivas exportaciones dentro del territorio de la zona de libre comercio.¹⁶

¹⁶ El informe sobre los recursos hidráulicos de Venezuela preparado por la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL —aun en versión preliminar— permite ver que la productividad de la industria manufacturera en ese país experimentó un notable aumento entre 1950 y 1959, pasando de una posición inferior a la del promedio de toda la economía venezolana (excluyendo las industrias extractivas) hasta superar dicho promedio en 37 por ciento al final del mencionado período. Es de observar que el sector agropecuario muestra también en los mismos años un aumento importante de la productividad en términos absolutos. Los hechos señalados hacen pensar que, de mantenerse esas tendencias en la industria manufacturera y en el sector agropecuario, el problema de la incidencia de los altos salarios sobre los costos comparativos estaría evolucionando favorablemente a influencias del mejoramiento de la productividad.

De otra parte, es de presumir que cada país miembro del Tratado se abstendrá de negociar la exportación o importación de una determinada manufactura si carece de capacidad competitiva o si comportara una competencia ruinosa para las similares de producción nacional, a menos que el sacrificio quede compensado mediante ventajas obtenidas en favor de otros artículos.

56. Hay otro aspecto que señalar. Aparentemente el Tratado de Montevideo no excluye la posibilidad de negociar, dentro del marco de los acuerdos sectoriales de complementación industrial previstos en él, la determinación de condiciones especiales para la reducción o eliminación de derechos, cuando la puesta en marcha de tales acuerdos deba conformarse a la situación real de los participantes. Entre otras, estas condiciones podrían consistir en acordar transitoriamente a determinado país un tratamiento especial —por ejemplo, un ritmo de reducción de derechos más rápido— para las exportaciones de productos comprendidos en el acuerdo de complementación del que ese país forma parte.

5. Intercambio de productos petrolíferos

57. La eventual participación venezolana en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio hace necesario examinar con algún detenimiento las situaciones que en el interior de ella podrían surgir respecto del intercambio de petróleo y sus productos, que representan la quinta parte del comercio interlatinoamericano.

Es sabido que la Argentina, el Brasil, Chile y el Uruguay son importantes compradores de petróleo, del cual adquieren cantidades sustanciales en Venezuela. La significación de ésta como proveedora de petróleo traería consecuencias, si este país participa en el Tratado de Montevideo, para el cumplimiento del programa de liberación a que éste tiende. La inclusión de los hidrocarburos en dicho programa sería inevitable. Si actualmente los productos petrolíferos podrían excluirse de la lista común del Tratado —por representar apenas el 2 por ciento del comercio global de los siete países signatarios—, de participar Venezuela sin incluir el petróleo no sería posible componer una lista de productos cuyo valor alcance a lo esencial del intercambio.

58. La inclusión del petróleo en la lista común así como en las listas nacionales de los países habitualmente importadores, de hecho aparejaría para éstos una mayor facilidad en el cumplimiento del programa de liberación. Dada la magnitud del comercio de petróleo, su cómputo reduciría la importancia relativa de los demás productos susceptibles de ser incluidos en la lista común, y muchos podrían pasar a ser considerados como marginales. Así, no sería obligatorio respecto de ellos la aplicación del programa referido.

59. El petróleo crudo ya está exento de derechos en el Brasil y prácticamente también en la Argentina

—los dos principales importadores—, con lo cual a dichos países les sería dable cumplir parte apreciable del compromiso de liberación sólo consolidando tratamientos existentes. El caso sería distinto en Chile y el Uruguay. En Chile existe un derecho específico de 5.47 dólares por tonelada, además de un adicional *ad valorem* del 20 por ciento que aparentemente no se aplica. En el Uruguay hay un derecho específico y un adicional *ad valorem* calculado sobre cierto valor de aforo, gravámenes que suman alrededor de 3.18 dólares por tonelada de petróleo crudo. En ambos casos, de la eliminación de gravámenes podría resultar un tratamiento especial beneficioso para Venezuela.

60. También es distinta, con relación al petróleo crudo, la situación de los derivados del petróleo. Tanto la importación de la gasolina y el kerosene como la de *fuel oil*, *diesel oil* y aceites lubricantes en los cuatro países señalados, está sometida a diversos gravámenes. (Véase el cuadro 1.) La liberación, por consiguiente, podría alcanzar cierta importancia práctica en favor de Venezuela.¹⁷

61. Sin embargo, el valor de la liberación para Venezuela se califica por una circunstancia derivada de las características del comercio de petróleo. En efecto, en muchos países las importaciones son realizadas exclusivamente por organismos de comercio estatal —como la ANCAP en el Uruguay— o por estos organismos y algunas grandes empresas de carácter internacional. En la política de compras de esos organismos y empresas para decidir las fuentes de aprovisionamiento pueden pesar más otras consideraciones que las derivadas de la preferencia aduanera. Sobre el particular debe recordarse, no obstante, que esas empresas cuentan generalmente con filiales en Venezuela, por lo cual los efectos comerciales del tratamiento especial para el petróleo dentro de la zona de libre comercio podrían beneficiar considerablemente a dicho país.

En cuanto a las compras de petróleo por organismos estatales, habría que ver si el interés por obtener ciertas concesiones para colocar mercaderías en Venezuela podría orientar esas adquisiciones hacia este país. Por lo demás, aunque el Tratado de Montevideo carece de reglas expresas acerca del comercio estatal, es presumible que los países miembros buscarán la manera de conducirlo en forma tal que no se restrinja el intercambio de productos comprendidos en el programa de liberación. En caso de resultar del convenio estatal restricciones a la importación, tales restricciones deberían irse eliminando conforme a las estipulaciones del Tratado.

62. Por último, debe tenerse presente que la estructu-

¹⁷ El compromiso de eliminación de gravámenes se limita a aquellos que no tienen equivalente en un gravamen aplicable al artículo de producción nacional. En el caso de los derivados del petróleo tal situación es muy frecuente, aunque por lo general el artículo nacional sufre un gravamen menor que el artículo importado, como ocurre en el Brasil. La eliminación sólo correspondería, pues, a la parte del impuesto a la importación que exceda al impuesto interno.

Cuadro 1

TRATAMIENTO A LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS PETROLÍFEROS EN ALGUNOS PAÍSES LATINOAMERICANOS ^a

	Petróleo crudo	Fuel-oil	Gas-oil	Diesel-oil	Kerosene	Gasolina corriente	Aceites lu- bricantes a granel
<i>Argentina</i>							
Unidad derecho específico	Ton	Ton	Ton	Ton	1 000 lts	1 000 lts	Ton
Derecho específico.	0.2	0.018	0.24	0.1	0.6	0.6	3.6
<i>Brasil</i> ^b							
Gravamen efectivo de importación sobre costo <i>cif</i> (por- cientos)	—	35.0	40.0	40.0	50.0	37.5	75.0
<i>Chile</i>							
Unidad derecho específico	TMB	TB	TB	TB	100 lts	100 lts	T
Derecho específico	5.47 ^c	2.47 ^c	2.47 ^c	1.35 ^c	—	1.33 ^c	51.5
GATT	5.47 ^c						30.9
Derecho <i>ad-valorem</i> (porcientos)		30/33 ^d	30/33 ^d	30/32 ^d	30	—	30/39
GATT (porcientos)							30/35
Derecho adicional (porcientos)	20.0						
Depósito previo (porcientos)		5.0 (30ds)	5.0 (30ds)	5.0 (30ds)	5.0 (30ds)	5.0 (30ds)	5.0 (30ds)
<i>Uruguay</i> ^e							
Unidad derecho específico		TB	TB	TB	100 lts	100 lts	T
Derecho específico		0.34	4.0	1.8	0.36	1.38	0.89
Derecho <i>ad-valorem</i> (porcientos)		21.2	84.8	84.8	25.3	20.2	45.5
Aforo oficial.		8.8	14.0	10.5	1.29	3.51	4.21
Impuesto transferencias s/pagos (porcientos)	0.1						

^a El presente cuadro presenta los derechos específicos y el aforo oficial calculado en dólares.

^b A los efectos de la aplicación del impuesto único, la conversión a crueros del valor *cif* en dólares se hace al tipo de cambio para la importación de estos productos (100 crueros por dólar al presente) y no al tipo de cambio del dólar fiscal, que es el que se utiliza para dicha conversión para las demás importaciones, y que es en la actualidad de 180 crueros por dólar. En consecuencia el derecho de importación efectivo sobre el costo *cif* en dólares, en términos comparables con el aplicado a las otras importaciones, resulta ser sólo el 55.6 % del gravamen indicado. Todos estos productos se importan fuera de remate, con tipo de cambio favorecido o subsidiado (al presente de 100 crueros por dólar), dentro de lo establecido por el Art. 50 incisos 1 y 2 de la Ley de Tarifa Aduanera, y en los montos fijados anualmente en el presupuesto de divisas. Las importaciones en exceso de tales montos tendrían que realizarse dentro de la categoría especial. La importación de estos productos está exenta de la tasa de 5 % de despacho aduanero.

^c En el derecho específico se ha incluido el impuesto de desembarque de \$ 20.0 oro por tonelada métrica.

^d La primera de las dos cifras indica el derecho *ad-valorem* aplicado sobre el valor nacionalizado. La segunda corresponde al equivalente estimado sobre el valor *cif*.

^e La Administración Nacional de Combustibles, Alcohol y Portland (ANCAP) tiene el monopolio de la importación de petróleos y derivados, que introduce libre de gravámenes aduaneros. Cuando previa autorización de la ANCAP, esos productos son importados por empresas particulares pagan los gravámenes.

ra actual del comercio interlatinoamericano puede experimentar modificaciones muy amplias como consecuencia del desarrollo de la producción petrolífera en diversos países como la Argentina y Bolivia. En pocos

años más, algunos países bien pueden convertirse en exportadores de volúmenes de importancia, para cuya colocación podrían buscar seguridades a través de los mecanismos de la zona de libre comercio.

IV. OTROS ASPECTOS

63. A continuación se consideran brevemente otras materias que suscitaron interés durante las consultas hechas para preparar la reunión de Quito.

1. Excepciones en las cláusulas de más favor convenidas con terceros países

64. La incorporación a una zona de libre comercio trae consigo la necesidad de introducir en forma implícita o expresa la excepción en el régimen de la cláusula de más favor que se hubiere pactado con terceros países. Si la excepción no contara con el asentimiento de ellos, queda el camino de revisar el convenio donde dicha cláusula está contenida después de comprobar si en verdad hay o no perjuicio para productos específicos habitualmente importados desde países ajenos a la zona. Tal podría ser el caso de los convenios celebrados por Colombia, el Ecuador y Venezuela con terceros países. Aquellos, por no ser miembros del GATT, se encuentran fuera de los efectos de la excepción automática reconocida a sus partes contratantes cuando constituyen una zona de libre comercio encuadrada en sus reglas.

Sin embargo, se halla dentro de lo razonable que los países grancolombianos, si forman o se hacen miembros de una zona de libre comercio, obtengan el reconocimiento implícito o expreso de la excepción, en especial si la respectiva zona observa las reglas establecidas por el GATT. De otro lado, el problema del reconocimiento de la excepción está de antemano resuelto en el caso de algunos tratados mediante las salvedades contenidas en ellos.

2. Negociaciones aduaneras entre órganos de dos tratados multilaterales

65. De establecerse por los tres países una zona de libre comercio especial, ¿podría esta zona, por medio de

sus órganos, celebrar negociaciones tarifarias con los del Tratado de Montevideo?

Como ambas se fundarían en la fórmula de la zona de libre comercio, ninguna identificará o unificará la tarifa externa de sus miembros. Por lo tanto, éstos se verían en el caso de negociar individualmente con los de la otra, ya que no serían practicables las negociaciones de grupo a grupo.

3. Participación de un mismo país en dos tratados multilaterales

66. ¿Podría un país ser simultáneamente miembro de dos zonas de libre comercio? No se ve cómo podría hacerlo, a menos que en cada zona se le concediere la excepción del tratamiento de la nación más favorecida respecto de las concesiones concertadas en la otra zona de todos modos. Es un caso no previsto por el Tratado de Montevideo y evidentemente debería ser objeto de negociación en su oportunidad.

4. Depósito del instrumento de adhesión

67. Para poner en vigor el Tratado de Montevideo se requiere que no menos de tres países signatarios depositen el respectivo instrumento de ratificación. El Tratado comienza a regir 30 días después de depositarse el instrumento correspondiente a la tercera de ellas. En cuanto así ocurra, los países latinoamericanos no signatarios pueden hacerse miembros del Tratado mediante el depósito de un instrumento de adhesión. Este surte pleno efecto 30 días después de hecho tal depósito, pues la adhesión constituye en sí misma un acto definitivo. Por ello, si para formalizar la adhesión se requiere en el respectivo país la aprobación parlamentaria, tal aprobación debe ser previa al depósito del instrumento.

Anexo I

ALGUNAS POSIBILIDADES COMERCIALES Y DE COLABORACIÓN ECONÓMICA ENTRE COLOMBIA, EL ECUADOR Y VENEZUELA

Durante las reuniones de consulta sobre política comercial realizadas en Bogotá y Caracas en noviembre de 1958 y mayo de 1959, se evidenció la conveniencia de explorar a fondo las posibilidades de intercambio y de colaboración económica que parecen existir o son convenientes con relación a los siguientes renglones:

1. Sector agropecuario

Algodón de fibra larga: Exportaciones del Ecuador a Colombia y Venezuela. Inversión en el primero de esos países de capitales mixtos para el fomento de aquel cultivo.

Cebada malteada: Abastecimiento ecuatoriano para cervecerías colombianas situadas cerca de la frontera con el Ecuador. Exportaciones de éste y de Colombia a Venezuela.

Ganado y carne: Contribución de la ganadería de raza de Colombia y del Ecuador al programa de fomento bovino venezolano. Abastecimiento de ganado en pie para matanza y carne desde Colombia a Venezuela.

Ganado lanar: Exportaciones de lana ecuatoriana a Colombia. Fomento de la ovjería ecuatoriana a través de inversiones mixtas de los dos países.

Productos lácteos: Importaciones en Colombia y Venezuela de productos ecuatorianos.

Trigo: Abastecimiento de trigo ecuatoriano para Colombia y Venezuela.

Semillas de maíz: Exportación de los tipos híbridos para clima cálido y templado cultivados en Colombia, al Ecuador y Venezuela y de los tipos blando y duro ecuatorianos a Colombia.

Semillas de papa: Algunas variedades especiales colombianas para Venezuela.

Tabaco rubio: Abastecimiento venezolano para la industria del ramo de los otros dos países.

Cueros de becerro: Exportaciones del Ecuador a Venezuela.

Harina de pescado: A Colombia desde el Ecuador.

Harina de plátano: Posible acuerdo colectivo para fomentar la industrialización del plátano no exportable y sus subproductos, con miras a la producción de harina y alimentos balanceados, de consumo animal, para los tres países.

Conservas de pescado: Entendimiento entre Colombia y Venezuela para elaborar en este país —utilizando aceite y envases colombianos— de enlatados para consumo en Colombia.

Maderas: Fabricación de triplex colombiano para el Ecuador y exportación de madera de balsa de este país a Colombia y Venezuela.

Carbón: Exportación de Colombia al Ecuador.

Arroz: Desde el Ecuador a Venezuela, mientras persista en ésta el déficit de producción en dicho grano.

2. Industria textil

Las posibilidades en este campo experimentarían la limitación que les impone el desarrollo —relativamente avanzado, pero de distinto nivel en cada país— de la industria del ramo en Colombia, el Ecuador y Venezuela. Sin embargo quedó de manifiesto que, por no cubrir actualmente todas las líneas de producción, sería deseable formular para los tres países un programa conjunto de producción selectiva con destino al área gran-

colombiana. Este programa de complementación se apoyaría en un régimen aduanero especial.

Desde la misma área y en el ramo textil Venezuela importaría hilados finos, fibras de rayón, algodón hidrófilo y tejidos sanitarios, y exportaría a ellas resinas sintéticas para textiles artificiales e hilados hechos con esas resinas.

3. Industria química

En este sector y especialmente el petroquímico, convendría celebrar ciertos acuerdos tendientes a combinar producciones y mercados, como también a intercambiar informaciones y experiencias tecnológicas. La posibilidad de concertar tales acuerdos se fortalece por el hecho de que en general los respectivos proyectos nacionales se encuentran en la etapa de planeamiento o de iniciación práctica. La especialización parece especialmente necesaria en renglones tales como el de las materias primas plásticas y el caucho sintético.

Venezuela exportaría urea y nitrato de amonio al Ecuador, así como grano para fabricar láminas de polietileno.

4. Industria siderúrgica

La complementación podría referirse en una primera etapa a los siguientes renglones: coque para siderurgia, tubos para la industria petrolera, productos planos, estructuras metálicas, hojalata, estampados en planchas gruesas, tractores e implementos agrícolas.

5. Orientaciones para la complementación sectorial

En las aludidas reuniones de consulta se recomendó que, al estudiarse las bases de la posible complementación de los sectores industriales antes mencionados, se esclarezcan aspectos como los siguientes:

- a) Problemas relacionados con el diferente significado proporcional del salario en los costos industriales de cada país;
- b) Efectos de la demanda conjunta grancolombiana sobre los costos unitarios de producción;
- c) Política común sobre inversiones privadas;
- d) Política comercial —especialmente aduanera— necesaria para impulsar los acuerdos de complementación;
- e) Participación de los demás países latinoamericanos en dichos acuerdos;
- f) Colaboración de representantes de la industria privada, y
- g) Incremento del comercio con el resto de América Latina.

6. Complementación económica

La reunión de Caracas recomendó la celebración de un convenio de cooperación técnica entre las entidades de planeación de Colombia, el Ecuador y Venezuela, respondiendo al objetivo de esbozar en conjunto la política de desarrollo y colaborar con los comités de política comercial que crearía cada uno de los tres países con la finalidad principal de fomentar las relaciones comerciales recíprocas.

Para alcanzar tales propósitos, las tres entidades de planeación efectuarían en colaboración los siguientes trabajos:

- a) Estudio de proyectos de desarrollo económico de las zonas fronterizas;
- b) Elaboración de planes de producción para cuyo cumplimiento en condiciones de satisfactoria productividad conviene el mercado común;
- c) Intercambio de informaciones sobre necesidades de asistencia técnica, con objeto de complementarla y promover la utilización de expertos nacionales, y

- d) Comunicarse periódicamente informaciones sobre sus investigaciones técnicas, así como sobre proyectos que puedan ser de interés común. Para facilitar el cumplimiento del acuerdo se crearía como dependencia común a las tres oficinas de planeación, la Secretaría Técnica de Cooperación Colombo-Ecuatoriano-Venezolana. De la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL se solicitó que colabore en la organización y funcionamiento de dicha entidad técnica, así como en la ejecución de los estudios que lleve a cabo.

Anexo II

COMERCIO DE LOS PAÍSES GRANCOLOMBIANOS ENTRE SÍ Y CON LOS SIGNATARIOS DEL TRATADO DE MONTEVIDEO

1. El intercambio entre los países grancolombianos está referido en su casi totalidad a productos alimenticios, que representan cerca del 65 por ciento de su comercio global. Si se excluyen los productos químicos y farmacéuticos, no se observa coincidencia entre los artículos que integran dicho intercambio. En cambio, se nota una apreciable complementariedad en el comercio recíproco: combustibles y otros productos petrolíferos de Venezuela a Colombia y el Ecuador; arroz del Ecuador a Venezuela y cacao, azúcar, cereales y leguminosas secas a Colombia; tejidos de algodón, máquinas agrícolas y productos químicos de Colombia al Ecuador y ajonjolí, máquinas para moler maíz o carnes y animales vivos a Venezuela.

2. Comparando la composición de las importaciones de Colombia, el Ecuador y Venezuela hechas desde ellos mismos con las que los tres países efectúan desde los de la zona de libre comercio, se observa que mientras aquéllas comprenden sobre todo productos alimenticios, una gran proporción de éstas se compone de materias primas, productos intermedios y bienes de capital. (Véase el cuadro 2.) Sin embargo, Venezuela mantiene con respecto a la zona su característica de importador de alimentos.

3. En relación con el régimen arancelario aplicado a los productos que son objeto de intercambio entre los países grancolombianos, se aprecia que las importaciones básicas de Colombia —cacao, azúcares, cereales y legumbres— se encuentran bajo el tratamiento especial concedido en los acuerdos comerciales colombo-ecuatorianos de 1942 y de 1959. Los productos químicos, tejidos de algodón, maquinaria agrícola y ciertas máquinas y herramientas que el Ecuador adquiere en Colombia están también comprendidas en el régimen aduanero preferencial de esos mismos acuerdos. Por lo que respecta a Venezuela, sólo un artículo de cierta significación en su comercio con Colombia —las

máquinas de moler maíz o carne— se pactó en el convenio con los Estados Unidos. En cambio las importaciones de arroz, que en los años 1957/58 representaron más del 60 por ciento del valor total de las compras venezolanas desde el área grancolombiana, están sujetas al requisito de permiso previo.

4. Por lo que respecta a las importaciones desde la zona, en el caso de Colombia se advierte que aproximadamente el 50 por ciento de ellas corresponde a artículos —lana cruda, algodón en rama, productos químicos— liberados de derechos en el acuerdo comercial con el Ecuador. Si Colombia extendiera este régimen a los países de la zona a través de la cláusula de la nación más favorecida, aparte de disminuirse la importancia relativa del tratamiento preferencial acordado al Ecuador, los artículos ecuatorianos comprendidos en las concesiones posiblemente se verían en el caso de afrontar la competencia de similares provenientes de otros países de la zona.

Por lo demás, la extensión automática del tratamiento citado a la zona podría afectar la posición negociadora de Colombia dentro de aquélla, pues los artículos comprendidos por las concesiones son muy numerosos.

En cuanto a Venezuela, más del 40 por ciento de sus compras en la zona corresponde a artículos pactados en el convenio con los Estados Unidos, siendo especialmente importantes, dentro de aquéllas, las de productos alimenticios, ciertos productos químicos y cobre en alambre y cables. Debe señalarse, sin embargo, que un apreciable número de esos artículos —especialmente los de origen agropecuario y ciertas materias primas se encuentran en Venezuela sometidos al requisito de licencia previa. Parece pues, que la extensión a la zona del tratamiento aplicado a los Estados Unidos vería sus efectos limitados en la medida en que las concesiones arancelarias propias de ese tratamiento se encuentran reducidas por el sistema de licencia privada.

Cuadro 2

COMERCIO DE LOS PAÍSES GRANCOLOMBIANOS ENTRE SÍ, Y CON LOS DEL TRATADO DE MONTEVIDEO.
PROMEDIO ANUAL 1957-58
(Valores cif de importación en miles de dólares)

	Importaciones desde los mismos				Importaciones desde la Zona de Libre Comercio				Total general
	Colombia	Ecuador	Venezuela	Total	Colombia	Ecuador	Venezuela	Total	
Animales vivos (con excepción de pescados, crustáceos y moluscos)			50	50	94	45	331	470	520
Productos de la pesca			1	1			45	45	46
Quesos			4	4		1	547	548	552
Arroz en grano descascarado			1 626	1 626					1 626
Ajonjolí			113	113					113
Aceitunas							8	8	8
Coco o copra			37	37					37
Cereales, legumbres y hortalizas	714		9	723			798	798	1 521
Alpiste, colza, mijo, puros o mezclados							39	39	39

Cuadro 2 (Continuación)

COMERCIO DE LOS PAISES GRANCOLOMBIANOS ENTRE SÍ, Y CON LOS DEL TRATADO DE MONTEVIDEO.
 PROMEDIO ANUAL 1957-58
 (Valores cif de importación en miles de dólares)

	Importaciones desde los mismos				Importaciones desde la Zona de Libre Comercio				Total general
	Colombia	Ecuador	Venezuela	Total	Colombia	Ecuador	Venezuela	Total	
Conservas y preparaciones			3	3			507	507	510
Avena con cáscara						9		9	9
Avena sin cáscara						495		495	495
Azúcares y dulces	1 386		1 386	1 386					1 386
Frutas frescas: uvas, manzanas, peras, membrillos, etc.						93	2 273	2 366	2 366
Uvas secas						7		7	7
Nueces con cáscara						9		9	9
Nueces de coco del Brasil y simi- lares.						9		9	9
Pimienta						16		16	16
Cacao y sus preparaciones	4 614			4 614					4 614
Pasta de tomate						3		3	3
Trigo en grano							10	10	10
Pasto seco							75	75	75
Huevos de aves							123	123	123
Cera vegetal bruta							23	23	23
Extractos, esencia y preparados de café.		8		8		11		11	19
Pieles y cueros curtidos			9	9	3		759	762	771
Pieles sin curtir							48	48	48
Lana, crines y pelos	7			7	701			722	729
Tejidos de lana pura		4		4		39		39	43
Paja			26	36			7	7	43
Extractos de quebracho							540	540	540
Extractos curtientes y tintóreos .					105		51	156	156
Malta						137		137	137
Vinos						59	15	74	74
Algodón en rama					772	49	111	932	932
Tejidos de algodón		45		43					43
Lana en masa, lavada, aun blan- queada o teñida						49		49	49
Desechos de lana						7		7	7
Hilados peinados, mercerizados o no							97	97	97
Hilos de seda artificial						5		5	5
Pino blanco y pichapan simple- mente aserrados							9	9	9
Madera simplemente aserrada . .							7	7	7
Madera acepillada o machihem- brada							39	39	39
Madera ordinaria manufacturada en forma no especificada							31	31	31
Especialidades farmacéuticas . . .			42	42			226	226	268
Productos químicos y farmacéu- ticos	70	95		165	174	59	293	526	691
Productos biológicos excepto sue- ros orgánicos			14	14			138	138	152
Cemento			26	26					26
Carnaza y suela manufacturada .			6	6			43	43	49
Sebos y sus manufacturas						15	23	38	38
Materias plásticas artificiales ma- nufacturadas en forma no es- pecificada			21	21			13	13	34
Embarcaciones			47	47					47
Plata manufacturada			1	1			145	145	146
Oro amonedado o en barra o lin- gote de no menos de 12 kg. . .			251	251			10	10	261

Cuadro 2 (Continuación)

COMERCIO DE LOS PAÍSES GRANCOLOMBIANOS ENTRE SÍ, Y CON LOS DEL TRATADO DE MONTEVIDEO.
 PROMEDIO ANUAL 1957-58
 (Valores cif de importación en miles de dólares)

	Importaciones desde los mismos				Importaciones desde la Zona de Libre Comercio				Total general
	Colombia	Ecuador	Venezuela	Total	Colombia	Ecuador	Venezuela	Total	
Preparaciones industriales:									
a) para aprestar telas							7	7	7
b) para limpiar calderas.							5	5	5
Abonos.					105	109		214	214
a) naturales y vegetales							112	112	112
b) químicos.							35	35	35
Materias primas para trenzar y tallar y otras materias primas y productos brutos de origen vegetal.					6			6	6
Aceites esenciales no alimenticios							3	3	3
Asfaltos naturales		46		46		35		35	81
Aceites comestibles		74		74	658	4		662	736
Combustibles minerales	530			530					530
Aceites de alquitranes y sus componentes						10		10	10
Destilados ligeros de petróleo						162		162	162
Tubos compresibles en aluminio con tapa de rosca							162	162	162
Tapas de presión con coronilla de metal							39	39	39
Cartones y papeles					54	111		165	165
Libros impresos, productos de artes gráficas		1		1	5	1		6	7
Hierro, fundición y acero	50			50	693			693	743
Tuberías de hierro o acero no especificado, conexiones, llaves de paso, uniones			1	1			1 390	1 390	1 391
Hierro y acero en barras						285		285	285
Hierro y acero semimanufacturado, en barras con ranuras, botones, costillas o aditamentos, en barras platinas							630	630	630
Hierro y acero en manufacturas no especificadas							48	48	48
Cobre					69	13		82	82
Barras y alambre de cobre forrados o no, batidos, etc.							609	609	609
Películas cinematográficas impresas.							185	185	185
Instrumentos para artes y oficios no especificados							25	25	25
Corcho manufacturado							122	122	122
Automóviles, motocicletas, velocípedos y otros vehículos	119			119					119
Objetos de arte y colección					3			3	3
Aparatos y artículos sanitarios			2	2			111	111	113
Dispositivos no especificados para la protección de obreros							187	187	187
Máquinas y aparatos para moler maíz o carne			198	198			1	1	199
Máquinas para empaquetar mercaderías.		49		49					49
Trilladoras y desgranadoras		41		41					41
Cocinas, calentadores de agua, hornos.							197	197	197
Calderas, máquinas, aparatos e instrumentos mecánicos así como sus piezas	97			97	69			69	166

Cuadro 2 (Conclusión)

COMERCIO DE LOS PAÍSES GRANCOLOMBIANOS ENTRE SÍ, Y CON LOS DEL TRATADO DE MONTEVIDEO
PROMEDIO ANUAL 1957-58

	Importaciones desde los mismos				Importaciones desde la Zona de Libre Comercio				Total general
	Colombia	Ecuador	Venezuela	Total	Colombia	Ecuador	Venezuela	Total	
Máquinas-herramientas de 100 a más de 5 000 kgs.		15		15					15
Aparatos e instrumentos mecánicos de 10 a más de 5 000 kgs.		102		102		1		1	103
Máquinas y aparatos eléctricos y objetos destinados a usos electrotécnicos, así como sus partes sueltas.					21			21	21
Amianto en bruto		2		2					2
Minerales no metálicos			22	22		19	94	113	135
Sal, azufre, tierras y piedras, cales	106			106					106
Instrumentos y aparatos de óptica, de medida, de precisión y otros instrumentos y aparatos no especificados					3			3	3
Productos químicos preparados y demás productos para cinematografía y fotografía					109			109	109
Sulfato de bario natural y artificial.						13		13	13
Cables, cuerdas y cordeles de sisal, yute y abacá						11		11	11
Redes para pesca.						40		40	40
Productos de cerámica					25			25	25
Vidrios para construcciones							15	15	15
Vidrios y obras de vidrio.					27			27	27
Travesaños de madera para ferrocarriles							23	23	23
Plomo en bruto					21	7	51	79	79
Resortes de hierro o acero						57		57	57
Resortes para vehículos							62	62	62
Instrumentos de medicina y cirugía.						5		5	5
Otros productos	34			34					34
Total productos	7 727	480	2 519	10 726	3 717	2 021	11 497	17 235	27 961
Total general	7 732	720	2 690	11 142	3 750	2 578	14 847	21 175	32 317

FUENTE: Estadísticas oficiales de comercio exterior de los países importadores.

Anexo III

LA POLÍTICA COMERCIAL DE VENEZUELA ¹

1. A fin de facilitar los estudios relativos a las adaptaciones o reajustes que para su política comercial comportaría la participación de Venezuela —actual o ulterior— en acuerdos multilaterales como el Tratado de Montevideo u otros dirigidos a la expansión comercial y a la colaboración económica interlatinoamericana, se reseñan brevemente a continuación las caracterís-

ticas y orientaciones del régimen contractual venezolano en el plano del intercambio.

¹ Puede verse un informe sobre la política comercial de Colombia en *Estudio del comercio interlatinoamericano* (E/CN.12/369/Rev.1), op. cit., pp. 90-96. La Secretaría Ejecutiva de la CEPAL tiene en preparación otro estudio sobre la política comercial del Ecuador.

A. CONVENIOS COMERCIALES

1. Panorama general

2. En comparación con otros países latinoamericanos, son relativamente pocos los convenios comerciales en que participa Venezuela. (Véase el cuadro 3.) Los acuerdos de este país pueden dividirse en dos grupos que corresponden a etapas distintas del desarrollo de su economía.

El primero de ellos es el de los convenios tradicionales de amistad, comercio y navegación, cuyas cláusulas —sin establecer rebajas o exoneraciones aduaneras para mercaderías determinadas— se refieren al régimen de importaciones y exportaciones e

incluyen reglas acerca del tratamiento a las personas naturales y jurídicas, agentes diplomáticos y consulares y a las naves. A este grupo, mencionando sólo los tratados hoy vigentes, corresponden los suscritos con Bélgica (1884), Bolivia (1883), El Salvador (1883), España (1882), Italia (1861), el Reino Unido (1834) y la convención de 1920 para el restablecimiento de relaciones diplomáticas con los Países Bajos.²

Algunos de estos tratados antiguos en actual aplicación, como

² El tratamiento de la cláusula de más favor a los Países Bajos está sujeto a ciertas condiciones.

Cuadro 3

VENEZUELA: CONVENIOS COMERCIALES VIGENTES QUE OTORGAN LA CLAUSULA DE MAS FAVOR

Cláusula		Art.	País	Excepciones convenidas a la cláusula			Instrumentos en que fueron pactadas	
Incondicional	Condicional			Tráfico fronterizo	Unión aduanera o zona de libre comercio	Países granco-lombianos ^a	Denominación	Fecha
x		16	Bélgica				Tratado de amistad, comercio y navegación	1.3.1884
x		17	Bolivia.				Tratado de paz, amistad, comercio y navegación.	14.10.883
x		b	Brasil				<i>Modus vivendi</i> comercial ^c	11.6.940
x		1º y 3º	Canadá	x	x	x	<i>Modus vivendi</i> comercial ^c	11.10.950
x		18 y 20	El Salvador				Tratado de amistad, comercio y navegación	27.8.883
x		4º, 6º y 11º	España				Tratado de comercio y navegación.	20.5.882
x		IX y X	Estados Unidos	x	x		Tratado modificado de reciprocidad comercial.	28.8.952
x		4º	Gran Bretaña				Tratado de amistad, comercio y navegación.	29.10.834
x		8º	Italia				Tratado de amistad, comercio y navegación.	19.6.861
	x	3º	Países Bajos				Convención para el restablecimiento de las relaciones diplomáticas	11.5.920

FUENTE: "Convenios comerciales suscritos por la República de Venezuela que otorgan el tratamiento de nación más favorecida y permanecen en vigencia", Ministerio de Relaciones Exteriores, Caracas, 1954.

^a Incluye Panamá.

^b La disposición pertinente corre inserta en el texto de la nota que conforma el *modus vivendi*.

^c Formalizados mediante cambio de notas entre el Ministerio de Relaciones Exteriores de Venezuela y la Representación diplomática respectiva y renovados anualmente a su vencimiento.

también otros que en años recientes dejaron de regir,³ por obra de la cláusula de más favor contenidas en ellos, han tenido efectiva importancia para la colocación de mercaderías en Venezuela. Ha ocurrido así porque en este país la magnitud del flujo de divisas provenientes de las exportaciones de petróleo ha permitido mantener a alto nivel las importaciones durante muchos años, sometiéndolas a medidas de restricción o selección de mucho menor alcance que en los países donde se padece crónicamente de dificultades en el balance de pagos.

Así, mientras dentro de convenios en que participan otros países de América Latina el tratamiento de la cláusula de más favor con frecuencia perdió parte sustancial de su significado aduanero por obra del sistema de permisos previos, cuotas, prohibiciones, cambios diferenciales y otros resortes del control sobre el comercio exterior, en Venezuela la cláusula conservó en mayor escala su carácter de factor que facilita positivamente la colocación de los productos favorecidos. Esto se comprueba observando que países europeos, apoyándose en la cláusula, han logrado aumentar apreciablemente su participación en el abastecimiento de Venezuela en ciertos artículos beneficiados con rebajas específicas por el convenio entre ese país y los Estados Unidos. A la inversa, hay países latinoamericanos que, por no continuar vigente el acuerdo sobre aplicación de la cláusula, han perdido posición proporcional en sus exportaciones a Venezuela respecto a artículos comprendidos en el convenio venezolano-estadounidense. Sin embargo, en cierto grado ha disminuido la importancia de la cláusula respecto a las importaciones venezolanas, pues el proceso de diversificación de su economía, entre otras causas, ha llevado al país a ampliar no hace mucho las restricciones sobre la importación, extendiéndolas a diversos bienes, especialmente manufacturas. Cuando las restricciones inciden en artículos comprendidos en el convenio con los Estados Unidos se aplican del mismo modo a los países que son abastecedores del mercado venezolano en artículos similares.

3. El segundo grupo de convenios de Venezuela —muy restringido— es propio del período de transformación de la economía venezolana de agropecuaria a minera. Los rápidos cambios que estas transformaciones introdujeron en la estructura de la exportación y el absoluto predominio alcanzado en ella por los hidrocarburos, trajeron nuevas orientaciones para la política comercial que tradicionalmente seguía Venezuela.

Los convenios de este grupo obedecen al propósito principal de asegurar mercados a los hidrocarburos. Entre dichos convenios hay en vigor uno solo que establece rebajas y consolidaciones de gravámenes aduaneros para determinadas mercaderías de importación: es el venezolano-estadounidense, que constituye de hecho el eje de la política comercial venezolana. Los demás instrumentos vigentes de este grupo son dos *modus vivendi*, correspondientes a países que revisten importancia para la colocación del petróleo venezolano: el Brasil y el Canadá.

4. En su política comercial Venezuela se mantiene al margen del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), hecho que parece relacionado con la especial estructura de su intercambio. Cerca del 95 por ciento de las exportaciones del país consisten en productos petrolíferos, de lo que adquieren alrededor de las tres cuartas partes de su volumen aquellos países con los cuales Venezuela mantiene, en virtud de acuerdos bilaterales, el régimen de la cláusula de más favor, que le franquea tratamiento indiscriminatorio en los respectivos mercados. Parece como si la autoridad responsable de la política comercial venezolana hubiere estimado muy dudoso llegar a una relativa paridad de beneficios en el balance entre las nuevas o mayores concesiones —transmisibles a todos los países miembros del GATT— que Venezuela obtuviera para su petróleo, y el hecho de extender a todos ellos, además de otorgarles otras nuevas, las rebajas y consolidaciones convenidas con los Estados Unidos. La magnitud del mercado importador venezolano y la libertad

que ha prevalecido en el régimen cambiario a base del cual opera, se hallan evidentemente vinculadas a tal preocupación. Consideraciones de esta índole parecen haber pesado cuando Venezuela y los Estados Unidos reajustaron en 1952, al margen del GATT, el convenio de 1939. Sin embargo, circunstancias que afectaron en forma importante el balance de pagos y la liquidez del sistema bancario, debido preferentemente a un drenaje anormal de medios de pago externos, llevaron en noviembre de 1960 a la necesidad de implantar un control directo sobre el movimiento de los cambios internacionales.

La persistencia de las causas que originaron tales medidas —que no es del caso analizar aquí— bien podría conducir a una revisión general de las líneas tradicionales de la política comercial venezolana.

2. El acuerdo con los Estados Unidos

5. La industria petrolera de Venezuela tiene en los Estados Unidos un grande y próximo mercado, que absorbe más de la mitad de las exportaciones totales de aquel país. El petróleo combustible pesado de Venezuela, especialmente, tiene una demanda importante en las plantas de energía, explotaciones mineras, fundiciones y otras numerosas industrias de los estados atlánticos norteamericanos, donde a menudo productores nacionales de petróleo y carbón abogan por la limitación de la corriente abastecedora foránea.

En virtud del convenio de 1939 entre Venezuela y los Estados Unidos, este país concedía una rebaja sustancial en el derecho de importación del petróleo, pero haciendo válida la rebaja sólo para una cantidad no superior al 5 por ciento del crudo refinado en los Estados Unidos en el año civil anterior a la respectiva importación. En 1943, en el tratado entre México y los Estados Unidos se suprimió para ese país la limitación resultante de la cuota arancelaria mencionada. Por obra de la cláusula de más favor, Venezuela pasó a disfrutar entonces del beneficio de esa supresión. Ello duró hasta que en 1950 fue denunciado el convenio mexicano-estadounidense. Su expiración restablecía la cuota arancelaria, creando un riesgo cierto de limitación a las exportaciones venezolanas a los Estados Unidos, que ya en dicho año sobrepasaban al 5 por ciento del crudo tratado por las refinerías norteamericanas. Fue así como en 1951 más de la mitad de esas exportaciones, por exceder la cuota, no pudo aprovechar la rebaja prevista en el convenio de 1939 y hubo de cubrir para el excedente el derecho tarifario íntegro.

6. En 1952 la revisión del convenio con los Estados Unidos permitió eliminar el sistema de cuota. Para la importación en este país se acordó un régimen con arreglo al cual los derechos se cubren según la gravedad del petróleo (grados A.P.I.). El gravamen más bajo corresponde a los productos pesados, que representan alrededor del 45 por ciento de la producción venezolana de crudo.⁴

7. La revisión de 1952 estableció para ciertos derivados —gasolina y otros combustibles de motor, aceites lubricantes y ciertos productos parafínicos— un tratamiento similar al que los Estados Unidos ya habían negociado en el GATT para iguales artículos. La importancia de su inclusión en el instrumento de 1952 parece residir en el hecho de que reconoce (artículo XVII) a ambos países contratantes la facultad de poner término a cualquier parte del convenio, previo aviso de 30 días. Si una decisión de tal clase recayera en la cláusula relativa al tratamiento de más favor —razonando en hipótesis—, la inclusión a que se hizo referencia salvaguardaría la continuidad del referido tratamiento arancelario para los correspondientes productos venezolanos.

⁴ El impuesto es $\frac{1}{8}$ de centavo de dólar por galón (5.5 centavos por barril) si es de menos de 25 grados A.P.I. Si el producto es de 25 grados A.P.I. o más, el gravamen es de $\frac{1}{4}$ de centavo por galón (10.5 centavos por barril).

³ Los *modus vivendi* con Francia y Suiza no han sido renovados después de 1956.

8. Con relación al café, al cacao y al mineral de hierro, el instrumento consolida la exoneración de derechos aduaneros en los Estados Unidos, donde tales productos, cualquiera que sea su procedencia, no están sujetos a gravámenes arancelarios. En este sentido la consolidación los precave de los efectos de una eventual modificación en este régimen general.

9. Aunque desapareció la cuota arancelaria (véase *supra*, párrafo 6), el instrumento de 1952 reconoce a los Estados Unidos —así como recíprocamente a Venezuela en cuanto concierne a sus importaciones desde dicho país— la facultad de suspender y a veces retirar el otorgamiento de una concesión aduanera, cuando su aplicación perjudique sustancialmente a producciones nacionales similares. La cláusula es de inspiración semejante a las de escape contenidas en la carta del GATT.

10. Véase ahora la contrapartida venezolana a las concesiones aduaneras estadounidenses. Estados Unidos provee alrededor de los dos tercios de la importación total que efectúa Venezuela, importación que en 1959 llegó a aproximadamente 1 400 millones de dólares. Más o menos la mitad de las importaciones de origen estadounidense corresponde a artículos comprendidos en las concesiones.

Con motivo del reajuste de 1952, en forma de rebajas y en su mayor parte de consolidaciones, las concesiones aduaneras otorgadas por Venezuela cubren al presente bienes comprendidos en 176 posiciones, entre las que se cuentan maquinarias y equipos, materias primas y un apreciable número de manufacturas y artículos alimenticios.

11. Con respecto al instrumento de 1939, el de 1952 introdujo en las listas de artículos y en las rebajas y consolidaciones diferentes modificaciones tendientes a estimular la diversificación de la economía venezolana. Sin embargo, el desarrollo de ésta en los años recientes plantea otra vez la necesidad de reajustes, de lo que serían síntomas las medidas selectivas y restrictivas adoptadas en el último tiempo por Venezuela y que ya fueron mencionadas. Bajo la forma de ampliación del régimen de licencia previa, esas medidas alcanzan a diferentes artículos alimenticios y a otros como los cigarrillos, algunos licores, cables y alambre forrados y sin forrar, determinados aparatos electrodomésticos y ciertos tipos de automotores para los cuales existen en Venezuela plantas de ensamblaje.

12. Cabe recordar, por otra parte, que ya desde 1957 comenzó a aplicarse en los Estados Unidos un programa de restricciones voluntarias a las importaciones de petróleo crudo y derivados. Tales restricciones se convirtieron en obligatorias durante 1959. Estarían originadas sobre todo en la diferencia cada vez mayor entre los costos de producción de los Estados Unidos y los de otros países, en el consiguiente aumento de importaciones en aquel país y en su efecto sobre la explotación petrolera nacional. Las restricciones ocasionan seria preocupación en Venezuela, pues es muy alta la dependencia de sus exportaciones petrolíferas respecto del mercado estadounidense.⁵

13. Cabe indicar, por último, que se ha hecho pública la existencia de contactos entre las autoridades correspondientes de ambos países con objeto de avanzar en los estudios que conducirían a la revisión del instrumento de 1952.

3. La política interlatinoamericana

14. En general, comparándola con la de otros países, ha sido escasa la actividad contractual de Venezuela con respecto a la América Latina. Prácticamente no ha tomado hasta ahora iniciativas en el sentido de concertar convenios comerciales.

⁵ Véase "El desarrollo de la economía venezolana en el último decenio", *Boletín Económico de América Latina*, vol. V, Nº 1 (Santiago de Chile, marzo de 1960), pp. 28-29.

Son complejos los elementos de juicio que explicarían la posición venezolana. De una parte, distintos países de América Latina ofrecen un mercado atractivo y creciente para la colocación de productos petrolíferos. Pero en ningún caso es discriminatorio el régimen aduanero dado por ellos a las respectivas importaciones, cuyo curso depende en apreciable medida de factores tales como la cotización de precios competitivos por parte del vendedor y también, si se trata de crudos, de la especialización de las refinerías donde serán destilados. Por lo tanto, cualquier reducción o eliminación en el tratamiento aduanero que Venezuela obtuviese en América Latina se transferiría de modo automático a otros países proveedores, a menos que tal reducción o eliminación se comprendiera en el cuadro de una zona de libre comercio o unión aduanera.

15. En Venezuela, además, ni el gobierno ni las empresas parecen convencidas de que sea útil aceptar como sistema la celebración con países latinoamericanos de acuerdos para suministro de petróleo, cuyo cumplimiento implicaría —como es el caso de muchas de las solicitudes hechas al efecto a ese país— la obligación de recibir en contrapartida mercaderías latinoamericanas cuyo precio puede ser superior al del mercado mundial y la inmovilización temporal de recursos resultantes de las operaciones en compensación.

16. No obstante, a lo largo de los últimos 15 años en un número limitado de casos Venezuela aceptó de países sudamericanos la realización de pareos entre petróleo y otros productos, en general para cumplirlos con cargo a la regalía gubernamental constituida por el 16.75 por ciento de la producción total de petróleo crudo.

17. A la fecha no hay antecedentes disponibles sobre las perspectivas reales que ofrecería la negociación del petróleo venezolano de regalías en América Latina, aun de liquidarse las operaciones correspondientes en dólares genuinos, como lo desea Venezuela en función del carácter fundamental del producto en su balance de pagos. Para esclarecer esas perspectivas resultaría útil relacionar el volumen resultante de esas regalías —por tipos de crudo en cuanto a sus grados A.P.I.— con las necesidades de cada país importador, la especialización de sus refinerías y la composición de la respectiva demanda.

4. La cláusula de más favor

18. Poquísimos —sólo tres— son los acuerdos vigentes en que se aplica el tratamiento de la nación más favorecida entre Venezuela y otros países latinoamericanos. Fuera de los antiguos tratados subsistentes con Bolivia y El Salvador, países que por razones geográficas y otras efectúan muy escaso comercio con Venezuela, ésta únicamente mantiene la cláusula de más favor con el Brasil.

La observación de este hecho y también de la desaparición del régimen que para aplicación de la cláusula existía entre Venezuela y Chile, reviste cierto interés como elemento de juicio respecto de la trascendencia real que la extensión de ese régimen tendría para el desarrollo del comercio entre Venezuela y otros países latinoamericanos.

a) El "modus vivendi" con el Brasil

19. El *modus vivendi* con el Brasil es ya antiguo —data de 1940—, no obstante el precario carácter jurídico de un instrumento que requiere su renovación anual mediante intercambio de notas. En sí mismo, este *modus vivendi* se reduce a la consagración del régimen de la cláusula de más favor.

En escala mundial, el Brasil ocupa el cuarto lugar entre los compradores del petróleo venezolano y el primero entre los de América Latina.⁶ Las exportaciones correspondientes reciben en

⁶ Las exportaciones de petróleo de Venezuela al Brasil represen-

el Brasil el tratamiento general e indiscriminatorio que este país, como en general todos los latinoamericanos, reconocen a los hidrocarburos. Dentro de dicho tratamiento general se exige de gravámenes al petróleo crudo.

20. El hecho de que el *modus vivendi* extienda en beneficio de mercaderías brasileñas el mismo tratamiento aduanero que Venezuela reconoce a los Estados Unidos, ha tenido hasta ahora pocas repercusiones positivas. Las causas de ello son varias. El tratamiento favorece a diversos productos alimenticios de zona templada, de los cuales el Brasil no es exportador. De otra parte está el problema de los transportes. Pese a la relativa vecindad del Brasil y Venezuela, son escasos los servicios navieros directos para el acarreo de mercaderías entre sus puertos marítimos. A menos de afrontar largas esperas, hay que incurrir en trasbordos que recargan considerablemente el precio de los fletes. También influye en el pequeño aprovechamiento de las posibilidades que el *modus vivendi* parece ofrecer a la colocación de diversas manufacturas brasileñas la falta de organizaciones comerciales destinadas a impulsar y facilitar las respectivas operaciones, análogas a las que existen con los mercados tradicionales. Sin embargo, por iniciativa oficial y de las actividades privadas, se están realizando algunos esfuerzos para aumentar gradualmente el aprovechamiento de esas posibilidades.

b) El "modus vivendi" con Chile

21. La desaparición del tratamiento de la cláusula de más favor ocurrida en 1948 para este *modus vivendi*, que venía rigiendo desde 1941, comenzó a surtir efectos restrictivos en perjuicio de ciertas exportaciones chilenas a partir de 1952. En este año se inició la aplicación de las rebajas arancelarias acordadas por Ve-

nezuela en 1958 casi el 6 por ciento de la colocación total de ese producto venezolano en el mundo. En el mismo año, las compras del Brasil llegaron a un tercio de las adquisiciones de petróleo de Venezuela hechas por América Latina.

B. RÉGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR

1. El arancel de aduanas

25. El arancel de aduanas de Venezuela fue reformado el 1º de enero de 1959. Su clasificación es la de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), particularmente en la forma como fue adaptada para la Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana (NAUCA). Dicha reforma no modificó la antigua estructura de la parte impositiva del arancel, limitándose a trasponer a la nueva nomenclatura los derechos existentes.

26. En el arancel predominan los derechos específicos, los cuales se suplementan en algunos casos como un impuesto *ad valorem* que puede llegar hasta el 100 por ciento. Para artículos tales como radios, automóviles, refrigeradores y otros el arancel establece una escala de derechos específicos que varía según el peso unitario del producto respectivo.

27. Para la liquidación de los impuestos *ad valorem* la autoridad competente puede determinar los valores de los artículos sometidos a dichos impuestos.

28. Existen también diferentes recargos sobre el monto total de los derechos de internación, aplicables cuando ésta se efectúa bajo condiciones especiales o dejando de cumplir alguno de sus requisitos. Entre estos recargos se destaca el del 30 por ciento que grava las mercancías procedentes de las Guayanas o de territorios antillanos no autónomos.

29. Además de los derechos de importación indicados en el arancel aduanero, se cobra un derecho consular que va del 2 al 3 ½

vezuela a los Estados Unidos respecto de conservas de frutas de zona templada y ciertas manufacturas de cobre. A falta de la cláusula de más favor, desaparecida al caducar en 1948 el ya mencionado *modus vivendi*, tales beneficios no pudieron extenderse a las exportaciones similares de Chile. Desde el año indicado es visible en la estadística la disminución proporcional del abastecimiento chileno a Venezuela en los respectivos artículos.⁷

c) Otros acuerdos

22. Entre los años 1934 y 1948, Venezuela fue parte de un acuerdo bilateral con Colombia por el cual se reglamentaba el comercio fronterizo, especialmente con respecto a exportaciones venezolanas de sal, vacunos y conservas de pescado. En él se establecía la exoneración de derechos para el tránsito de mercaderías por Venezuela, pero sin implantar el régimen de la cláusula de más favor en lo concerniente al comercio entre ambos países.

23. Desde 1943 a 1949 rigió entre Venezuela y Haití un *modus vivendi* cuyo objeto era exclusivamente el establecimiento de la cláusula de más favor.

5. Arreglos especiales

24. Aparte de los acuerdos internacionales propiamente dichos, han solido hacerse arreglos administrativos entre el Banco Agrícola y Pecuario de Venezuela y reparticiones estatales de otros países latinoamericanos —como, por ejemplo, el Instituto Nacional de Abastecimiento (INA) de Colombia— para efectuar trueques de arroz, azúcar y maíz de esos países con excedentes de la industria venezolana de conservas y sobre la base de cubrir en dólares parte del valor de dichos excedentes.

⁷ Las importaciones de alambre de cobre sin forrar provenientes de Chile representaban en 1952 más del 31 por ciento del total y en 1956 sólo el 17 por ciento.

por ciento del valor *fob* de la mercadería, según sea el monto de la importación.

2. Importación

30. En fecha reciente⁸ Venezuela modificó su tradicional sistema cambiario al establecer un control directo sobre las transferencias de cambios internacionales.

31. Conforme a las nuevas medidas, las divisas originadas por las exportaciones de mineral de hierro y demás minerales no combustibles en lugar de liquidarse como anteriormente se hacía, en el mercado libre, serán adquiridas por el Banco Central al tipo de compra de 3,33 bolívares por dólar estadounidense.

32. Con estas divisas, como también con las provenientes de la exportación de hidrocarburos, que el Banco Central adquiere al tipo de 3.09 bolívares por dólar, y asimismo con las ingresadas a dicho instituto como resultado de la conversión en moneda nacional de capitales introducidos al país con posterioridad al establecimiento del control cambiario, se cubrirán las siguientes necesidades: las del estado y sus institutos autónomos; importaciones del sector privado, seguros y reaseguros; gastos de transporte; mantenimiento de estudiantes y remesas para subsistencia de parientes y ciertas transferencias por movimiento de capitales y comercio invisible. A iguales fines destina el Banco Central las divisas provenientes de exportaciones de café y cacao que le sean vendidas, siendo de advertir que el respectivo exportador puede también liquidarlas en el mercado libre.

⁸ 8 de noviembre de 1960.

33. La compra de divisas destinadas al pago de importaciones se autoriza por el Banco Central, previo el aporte de los siguientes datos: nombre del importador y género de actividades; nombre del embarcador o despachante; descripción completa de la mercadería, con indicación de la respectiva partida arancelaria; valores *fob* y *cif* de aquella y país de origen.

34. Cumplida la operación y autorizada por el Banco Central la adquisición de las divisas, ésta puede hacerse efectiva una vez llegada la respectiva mercadería a puerto venezolano o despachada con este destino. Pueden, no obstante, en determinadas condiciones efectuarse anticipos y otorgarse garantía. En estos casos, se efectúa un depósito en moneda nacional equivalente al 40 por ciento del valor de las divisas respectivas. Asimismo, se establece otro depósito de hasta 20 por ciento como garantía de determinados giros de divisas para hacer pagos a cuenta en el exterior.

35. Los depósitos citados no devengarán intereses. Ingresarán al tesoro nacional como multa, si las operaciones para las cuales se constituyeron no se realizan en los plazos prefijados, que son de 120 a 180 días, respectivamente, si se trata de importaciones provenientes del continente americano o de otro. En el caso de importaciones de bienes —como por ejemplo los de capital— cuyo despacho requiere generalmente un tiempo mayor, el plazo puede extenderse hasta por dos años.

36. El arancel de aduanas se utiliza por dos medios como instrumento de política comercial: su escala de derechos y la exoneración de éstos, para las actividades productivas nacionales.

37. Otro instrumento de la política comercial es el sistema de licencia previa para la importación, a través del cual se aplican restricciones esencialmente cuantitativas, que en algunos casos llegan a la prohibición.

38. Las exoneraciones de derechos son totales o parciales. Pueden recaer en materias primas y productos intermedios o semimanufacturados, maquinarias, útiles y otros efectos destinados a explotaciones industriales o agropecuarias.

Un requisito para conceder la exoneración en favor de materias primas es que no haya producción nacional de las mismas ni sucedáneos aprovechables para igual fin, o que se produzcan dentro del país en cantidad o calidad sustancialmente deficiente.

Cuando hay producción nacional, la exoneración respecto de materias primas sólo se otorga hasta cubrir el déficit. A menudo se concede a condición de adquirir cierta cantidad de materia prima nacional. En otros casos la exoneración se acuerda

por el monto comprobado de las necesidades de la empresa solicitante y por un período de habitualmente seis meses.

39. Es numerosa la lista de materias primas y otros artículos para uso exclusivo de industrias que se importan con exoneración total o parcial de derechos. El monto de las exoneraciones o rebajas para las mismas fue de algo más de 134 millones de bolívares (40 millones de dólares) en 1959, de 128 millones en 1958 y de 106 millones en 1957.

Además de las exoneraciones acordadas en favor de la industria manufacturera y de la agricultura, también por montos considerables, hay otras concedidas a la industria petrolera, a entidades oficiales y a algunos artículos de consumo popular.

40. El requisito de la licencia previa es básicamente una medida proteccionista y su objeto es controlar la importación de ciertos artículos iguales a aquellos cuya producción nacional se desea proteger o estimular. Es de observar que en casos excepcionales, la finalidad de ese requisito puede ser otra. Tal es el caso, por ejemplo, del trigo, en que la licencia previa tiene por objeto facilitar el cumplimiento de los compromisos del país con relación al respectivo convenio internacional.

Para la mayoría de los productos sujetos a licencia previa, a través de ella se procura limitar la importación al déficit en el abastecimiento interno, o sea a la diferencia entre el consumo y la producción locales. Para tal fin a veces se fijan cuotas o se circunscribe la importación a ciertas épocas del año. Así ocurre, por ejemplo, con la importación de ajos, cebollas, papas y otros artículos agropecuarios, que está sujeta a licencia fundada en cupos establecidos conforme a recomendaciones del Ministerio de Agricultura y Cría.

41. Para unos pocos artículos la licencia previa sólo se otorga si el importador adquiere una cierta cantidad del mismo producto de origen nacional.

42. La importación de algunos artículos está suspendida o es materia de estanco oficial.

3. Exportación

43. Las divisas correspondientes a las exportaciones de petróleo son compradas por el Banco Central al tipo de 3.09 bolívares por dólar hasta cierto monto y de 3.05 sobre el exceso. Para las demás exportaciones el tipo de cambio es de 3.33 bolívares por dólar. A las de café y cacao, en determinadas circunstancias, se les conceden tipos especiales que pueden llegar hasta 4.80 y 4.25 bolívares, respectivamente, en proporción variable y dentro de un sistema en el cual el tipo mejora a medida que baja el precio internacional del respectivo producto.



AGENTES DE VENTAS DE LAS PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

- ALEMANIA**
Buchhandlung Elwert & Meurer, Hauptstrasse 101, BERLIN-SCHÖNEBERG, W. E. Saarbach, G.m.b.H., Ausland-Zeitungsbandel, Gettenstrasse 25-29, COLONIA 1. (22e).
Alexander Horn, Spiegelgasse 9, WIESBADEN.
R. Eisenachmidt, Kaiserstrasse 49, FRANKFURT/MAIN.
- ARGENTINA**
Editorial Sudamericana, S. A., Alsina 500, BUENOS AIRES.
- AUSTRALIA**
H. A. Goddard, A. M. P. Bldg; 50 Miller St. SYDNEY, N. S. W.; 90 Queens St., MELBOURNE; Melbourne University Press, 369/71, Landdale St., MELBOURNE C. 1.
- AUSTRIA**
Gerold & Co., 1. Graben 51, VIENNA.
I. B. Willerstorfer, Markus Sitikusstrasse 10, SALZBURG.
- BÉLGICA**
Agence et Messageries de la Presse, S. A., 14-22 rue des Fersil, BRUSELAS, W. H. Smith & Sons, 71-75 bd. Adolphe-Max, BRUSELAS.
- BIRMANIA**
Curator, Govt. Book Depot, 22 Theinbyu St. RANGOON.
- BOLIVIA**
Libería Selecciones, Empresa Editora "La Razón", Casilla 972, LA PAZ.
- BRASIL**
Livraria Agir, Rua México 98-B, Caixa Postal 3291, RIO DE JANEIRO.
- CAMBODIA**
Papeterie-Librairie Xuân Thu, 14, Avenue Bouillichea, PHNOM-PENH.
- CANADÁ**
Ryerson Press, 299 Queen St West, TORONTO.
- CEILÁN**
Lake House Bookshop, Associated Newspaper of Ceylon, Ltd., COLOMBO.
- COLOMBIA**
Libería Buchholz Galería, A. Jiménez de Quesada 8-40, BOGOTÁ.
Libería Nacional, Ltda., 20 de Julio, San Juan Jesús, BARRANQUILLA.
Libería Americana, 49-58 calle 51, Medellín.
- COREA**
Eul-Yon Publishing Co., Ltd., 5, 2-KA, Chongno, SEÚL.
- COSTA RICA**
Tres Hermanos, Apartado 1313, SAN JOSÉ.
- CUBA**
La Casa Belga, René de Smedt, O'Reilly 455, LA HABANA.
- CHECOSLOVAQUIA**
Československý Spisovatel, Národní Tržda 9, PRAGA.
- CHILE**
Libería Ivens, Casilla 205, SANTIAGO.
Editorial del Pacífico, Abumada 57, SANTIAGO.
- CHINA**
The World Book Co., Ltd., 99 Chung King Road, 1st Section, TAIPEI, TAIWAN.
The Commercial Press, Ltd., 211 HONG Road, SHANGHAI.
- DINAMARCA**
Menota, Einar Munksgaard, Ltd., Nørregade 6, COPENHAGUE.
- ECUADOR**
Libería Científica Bruno Moritz, Casilla 362, GUAYAQUIL.
- EL SALVADOR**
Manuel Navas y Cia., "La Casa del Libro Barato", 1ª Avenida Sur 37, SAN SALVADOR.
- ESPAÑA**
Libería Mundi-Prensa, Lagasca 30, MADRID.
Libería José Bosch, Ronda Universidad 11, BARCELONA.
- ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA**
International Documents Service, Columbia University Press, 2960 Broadway, NUEVA YORK.
- ETIOPIA**
International Press Agency, P. O. Box 120, ADDIS ABABA.
- FILIPINAS**
Alemar's Book Store, 749 Rizal Avenue, MANILA.
- FINLANDIA**
Akateeminen Kirjakauppa, 2 Kaakunkatu, HELSINKI.
- FRANCIA**
Editions A. Pédone, 13 rue Soufflot, PARIS.
- GRECIA**
Kauffmann Bookshop, 28 Stadion St., ATENAS.
- GUATEMALA**
Sociedad Económica Financiera, 6ª Av. 14-33, GUATEMALA.
- HAITI**
Max Bouchereau, Librairie "A la Caravelle", Boite postale 111-B, PORT-AU-PRINCE.
- HONDURAS**
Libería Panamericana, Calle de la Fuente, TEGUCIGALPA.
- HONG KONG**
The Swindon Book Co., 25 Nathan Road, KOWLOON.
- INDIA**
Orient Longmans, CALCUTA, BOMBAY, MADRAS y NUEVA DELHI.
Oxford Book & Stationery Company, Scindia House, NUEVA DELHI. P. Varadachary & Co., 8 Linghi Chetty Street, MADRAS.
- INDONESIA**
Jaiasan Pambangunan, Gunung Sabari 84, DJAKARTA.
- IRAK**
Mackenzie's Bookshop, Booksellers and Stationers, BAGDAD.
- IRAN**
"Guity", 482 Ferdowsi Avenue, TEHRÁN.
- IRLANDIA**
Stationery Office, DUBLIN.
- ISLANDIA**
Bokaverlan Sigfusar Eymundssonar, Austurstreit 18, REYKJAVIK.
- ISRAEL**
Blumstein's Bookstore, Ltd., 35 Allenby Road, P.O.B. 4154, TEL AVIV.
- ITALIA**
Libería Commissionaria Sansoni, Via Gioa Capponi 26, FLORENCIA y ROMA.
- JAPÓN**
Maruzen Co., Ltd., 6 Tori-Nichome, Nihonbashi, P.O.B. 605, TOKYO.
- JORDANIA**
Joseph I. Bohous & Co. Darl-Vi Kutub, Box 66, AMMÁN.
- LÍBANO**
Librairie Universelle, BEIRUT.
- LIBERIA**
Jacob Momolu Kamara, Curly and Front Streets, MONROVIA.
- LUXEMBURGO**
Librairie J. Schummer, Place Guillaume, LUXEMBURGO.
- MÉXICO**
Editorial Hermes, S. A., Ignacio María cal 41, MÉXICO, D. F.
- NORUEGA**
Johan Grundt Tanum Forlag, Kr. Augustagst, 79, OSLO.
- NUEVA ZELANDA**
The United Nations Association of New Zealand C.P.O. 1011, WELLINGTON.
- PAÍSES BAJOS**
N. V. Martinus Nijhoff, Lange Voorhout 9, LA HAYA.
- PAKISTÁN**
Thomas & Thomas, Fort Mansion, Free Road, KARACHI.
Publishers United, Ltd., 176 Anarkali, LAHORA.
- PANAMÁ**
José Menéndez, Agencia Internacional de Publicaciones, Plaza de Arango, PANAMÁ.
- PARAGUAY**
Agencia de Librerías de Salvador Nizza, calle Pie. Franco Nº 39-43, ASUNCIÓN.
- PERÚ**
Libería Internacional del Perú, S. A. Casilla 1417, LIMA.
- PORTUGAL**
Livraria Rodrigues, rua Aurea 186-188, LISBOA.
- REINO UNIDO**
H. M. Stationery Office, P. O. Box 569, LONDRES, S. E. 1; y en H. M. S. O. Shops en LONDRES, BELFAST, BIRMINGHAM, BRISTOL, CARDIFF, EDINBURGO y MANCHESTER.
- REPÚBLICA ARABE UNIDA**
Librairie "La Renaissance d'Egypte", 9 Sh-Adly Pasha, EL CAIRO.
Librairie Universelle, DAMASCO.
- REPÚBLICA DOMINICANA**
Libería Dominicana, calle Mercedes 49, Apartado 565, CIUDAD TRUJILLO.
- SINGAPUR**
The City Bookstore, Ltd., Winchester House, Collyer Quay, SINGAPUR.
- SUECIA**
C. E. Fritze's Kungl. Hovbokhandel, A-B, Fredsgatan 2, ESTOCOLMO.
- SUIZA**
Librairie Payot, S. A., 1 rue de Bourg, LAUSANA, y en BABELA, BERNA, GINEBRA, MONTREUX, NEUCHÂTEL, VEVEY, ZÜRICH.
- TAILANDIA**
Prathan Mit, Ltd., 55, 57, 59 Chakra wat Road, Wat Tuk, BANGKOK.
- TURQUÍA**
Librairie Hachette, 464, Istiklal Caddesi, BEYOGLU-ISTANBUL.
- UNIÓN SUDAFRICANA**
Van Schaik's Bookstore (Pty.), P. O. Box 724, PRETORIA.
- URUGUAY**
Oficina de Representación de Editoría Ica, Prof. Héctor d'Elia, Plaza Cagancha 1342-19, MONTEVIDEO.
- VENEZUELA**
Libería del Este, Av. F. Miranda 52, Edificio Galipán, CARACAS.
- VIET-NAM**
Papeterie-Librairie Xuân Thu, Boite Postale 283, SAIGON.
- YUGOSLAVIA**
Drzavno Preduzeće, Jugoslovenska Knjižica, Terzije 27/11, BELGRADO.
Cankarjeva Založba, Ljubljana, Praveljska, 5, Trg. Bratstva i Jedinstva, ZAGREB.

Los países en que no se han designado todavía agentes de ventas pueden dirigirse a:

Sales Section, European Office of the
United Nations, Palais des Nations,
Ginebra, Suiza

Sales and Circulation Section, United
Nations, Nueva York,
E. U. A.

**PUBLICACIONES IMPRESAS DE LA COMISIÓN ECONÓMICA
PARA AMÉRICA LATINA**

Estudios anuales

Estudio Económico de América Latina:

- 1948 (E/CN.12/82) N° de venta: 1949. II. G. 1, xvi + 334 pp., Dls. 2,00
1949 (E/CN.12/164/Rev. 1) N° de venta: 1951. II. G. 1, x + 556 pp.,
Dls. 3,75
1951-1952 (E/CN.12/291/Rev. 2) N° de venta: 1953. II. G. 3, xvi +
224 pp., Dls. 2,50
1953 (E/CN.12/358) N° de venta: 1954. II. G. 1, xvi + 260 pp., Dls., 2,50
1954 (E/CN.12/362/Rev. 1) N° de venta: 1955. II. G. 1, xvi + 208 pp.,
Dls. 2,50
1955 (E/CN.12/421/Rev. 1) N° de venta: 1956. II. G. 1, x + 178 pp.,
Dls. 2,00
1956 (E/CN.12/427/Rev. 1) N° de venta: 1957. II. G. 1, x + 218 pp.,
Dls. 2,50
1957 (E/CN.12/489/Rev. 1) N° de venta: 58. II. G. 1, xx + 320 pp.,
Dls. 3,00
1958 (E/CN.12/498/Rev. 1) N° de venta 59. II. G. 1, xii + 168 pp.,
Dls. 2,00

Industria

- Productividad de la mano de obra en la industria textil algodonera de cinco
países latinoamericanos* (E/CN.12/219)
N° de venta: 1951. II. G. 2, xii + 300 pp., Dls. 3,00
Estudio de la industria siderúrgica en América Latina (E/CN.12/293/Rev. 1;
ST/TAA/Ser. C./16)
N° de venta: 1954. II. G. 3, xii + 140 pp., Dls. 1,50
*Posibilidades de desarrollo de la industria de papel y celulosa en la América
Latina* (E/CN.12/294/Rev. 2)
N° de venta: 1953. II. G. 2, x + 152 pp., Dls., 1,50
Perspectivas de la industria de papel y celulosa en América Latina (E/CN.12/
361/Add. 1; FAO/ETAP N° 462/Add. 1; ST/TAA/Ser. C/19/Add. 1)
N° de venta: 1955. II. G. 4, viii + 544 pp., Dls. 4,50
La energía en América Latina, sus posibilidades y problemas (E/CN.12/384/
Rev. 1)
N° de venta: 1957. II. G. 2, vii + 250 pp., Dls. 2,50
*Problemas de la industria siderúrgica y de transformación de hierro y acero en
América Latina* (E/CN.12/425; ST/TAA/Ser. C/24 y Add. 1)
N° de venta: 1957. II. G. 6, 2 Vols. iv + 66 y vi + 258 pp. Dls. 0,75
(Vol. I); Dls. 2,50 (Vol. II)

Comercio

- Estudio del comercio entre América Latina y Europa* (E/CN.12/225)
N° de venta: 1952. II. G. 2, x + 118 pp., Dls. 1,25
*Estudio del comercio interlatinoamericano y sus perspectivas. Zona Sur de Amé-
rica Latina* (E/CN.12/304/Rev. 2)
N° de venta: 1953. II. G. 1, xii + 152 pp., Dls. 1,50
Estudio del comercio interlatinoamericano (E/CN.12/369/Rev. 1)
N° de venta: 1956. II. G. 3, viii + 298 pp., Dls. 3,00
Los problemas actuales del comercio interlatinoamericano (E/CN.12/423)
N° de venta: 1957. II. G. 5, vi + 112 pp., Dls. 1,25
El mercado común latinoamericano (E/CN.12/531)
N° de venta: 59. II. G. 4, xii + 128 pp., Dls. 1,25

(Continúa en la 2ª página de forros)