

# El Comercio ANGLOMEXICANO

*Exposición del Director General del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., Lic. Ricardo J. Zevada, en la reunión de mesa redonda con la Misión Británica, presidida por el Sr. Frederick Erroll, Ministro de Industria y Comercio de Inglaterra.—México, D. F., enero 27 de 1960.*

**D**E 1952 a la fecha hemos tenido el honor de recibir en esta institución, tres misiones comerciales británicas. La primera, presidida por el Brigadier Crossland; la segunda, a principios de 1958, por Sir David Eccles, Presidente de la Junta de Comercio del Reino Unido; y la tercera por usted, señor Ministro, que hoy nos honra con su visita, y que viene a completar lo que para nosotros ha sido un nuevo ciclo de amistad y de comercio con la gran nación británica.

Creo que siendo socios de larga historia de intercambio económico, no es necesario repetir en detalle las apreciaciones sobre las características de producción de nuestros respectivos países, ni tan siquiera, sobre la configuración extraordinariamente complementaria del comercio exterior de cada uno de ellos.

Baste solamente recordar que en 1958, las importaciones de materias primas y alimentos del Reino Unido, representaron el 63.8% del total de sus compras al exterior, que ascendieron a £ 3.8 mil millones. Sus exportaciones de bienes de inversión sumaron en ese mismo año £ 1.4 mil millones y constituyeron el 1.7% del total de sus ventas internacionales.

Del lado de México, nuestras exportaciones de materias primas y alimentos en ese mismo año representaron el 93.8% del total de nuestras ventas al exterior y nuestras importaciones de bienes de inversión, fueron el 45% de todas nuestras compras desde el extranjero hechas en ese mismo año. Es decir, que, fundamentalmente, los bienes de inversión indispensables para nuestro desarrollo económico los seguimos adquiriendo con el producto de las ventas de nuestras ma-

terias primas y que buena parte de las compras de materias primas del Reino Unido las adquiere ese país del producto de sus ventas de bienes de inversión.

Inglaterra, cuna de la industrialización, consolidada, cada vez con más éxito, su situación de exportador de bienes de ingeniería, es decir, de inversión. El papel que el Reino Unido representa en el desarrollo económico mundial es de bastante mayor trascendencia que el que desempeñara en lo que muchos denominan su edad de oro, la Epoca Victoriana del siglo pasado. Si en aquellas fechas, mediante su compra de materias primas de países subdesarrollados y la venta a los mismos de bienes de consumo logró sembrar la semilla de inquietud de mejoramiento social y político en amplias regiones del mundo, hoy en día, a través de sus compras de materias primas a cambio de bienes de inversión, coadyuva a extender la revolución industrial a que diera génesis.

Es ya axiomático que las economías de nuestros dos países, y las correspondientes configuraciones generales de su intercambio internacional son excepcionalmente complementarias. Y así lo reconoce en buena parte el comercio que realizamos: más del 95% de nuestras exportaciones al Reino Unido, han sido de materias primas y auxiliares desde 1952 a la fecha, con muy insignificantes variaciones de composición. Pero del lado de nuestras importaciones desde la Gran Bretaña, la situación no es igualmente homogénea, pues aún cuando predominan las importaciones de bienes de inversión en todos los años, de 1952 a la fecha, participan en forma importante los bienes de consumo,

principalmente los no comestibles. Sin embargo, la elevación del porcentaje de participación de los bienes de inversión en el total de nuestras compras de artículos ingleses es muy significativa. En 1952, estos artículos representaban el 50% de todas las importaciones plenamente identificadas. En 1957 y 1958 y los primeros nueve meses de 1959, registraron para los bienes de inversión, un porcentaje promedio de participación del 65%.

Los totales del comercio anglomexicano, tanto de importación como de exportación parecen indicar que hemos llegado a un estancamiento de nuestro intercambio comercial, a pesar de la complementariedad de la producción de nuestros dos países y del hecho de que del lado de nuestras compras de productos británicos, se han hecho grandes progresos hacia la configuración óptima según las necesidades del desarrollo de México.

Mientras nuestras importaciones desde la Gran Bretaña, registran una tendencia casi ininterrumpida al aumento —en 1952 totalizaban Dls. 19.2 millones; en 1956, Dls. 25 millones; en 1957, Dls. 32.3 millones y en 1958, Dls. 36.5 millones— nuestras exportaciones se han mantenido relativamente estáticas, si se toman los años extremos de la serie, e intensamente oscilantes, si se toma todo el conjunto. En efecto, en 1952, según fuentes estadísticas nacionales, nuestras ventas al Reino Unido ascendían a Dls. 11.5 millones; se elevaron a un máximo de Dls. 42.5 millones en 1954, para comenzar a descender a partir de esa fecha —Dls. 30.9 millones en 1955; Dls. 28.5 millones en 1956 y Dls. 13.5 millones en 1958.

Es muy cierto que entre nuestros dos países existe un apreciable comercio indirecto en lo que a exportaciones mexicanas se refiere y que, por lo tanto, estas cifras pueden dar una impresión incompleta de la situación. Sin embargo, autorizadas fuentes británicas que se mencionarán más adelante, registran para el trienio 1956-1958 cifras que, aún incluyendo el comercio indirecto, muestran una situación de estancamiento para los dos primeros años de este período y una de deterioro para 1958; todo esto, en el caso de las compras británicas de artículos mexicanos.

Si tomamos las cifras de nuestras estadísticas para lo referente a las importaciones que efectúa nuestro país desde la Gran Bretaña, y las estadísticas del Reino Unido para las compras que hace este país de nuestra producción, tenemos una situación casi alarmante para México, como puede verse en el cuadro que se inserta a continuación.

#### COMERCIO DE MEXICO CON GRAN BRETAÑA

(Valor en miles de dólares)

Años	Importación (1)	Exportación (2)	Saldo
1956	25 017	18 376	— 6 641
1957	32 262	19 246	—13 016
1958	36 536	16 543	—19 993

FUENTES: (1) Estadísticas mexicanas.

(2) Trade and Navigation of the United Kingdom, diciembre 1958.

En efecto, en 1956, el déficit de la balanza comercial mexicana, en el comercio con la Gran Bretaña ascendió a Dls. 6.6 millones. Al año siguiente, fue de Dls. 13 millones y en 1958, de Dls. 20 millones. Es decir, que hay un déficit agregado para el trienio que totaliza casi Dls. 40 millones.

Claro está que no debe pretenderse en comercio internacional, que el intercambio mercantil con cada país esté perfectamente equilibrado. Pero en el caso de México e Inglaterra, dado el hecho de que en el fondo buscamos comprar bienes de inversión pagando con materias primas y, además, de que parece haber una tendencia intensificada al desequilibrio de las dos corrientes de intercambio, esta situación deficitaria creciente sí plantea serios problemas.

En otras palabras, tenemos que aún cuando nuestras respectivas economías son extraordinariamente complementarias, las relaciones comerciales anglomexicanas, son cada vez menos satisfactorias para México, a causa de dos características del intercambio:

a) Las grandes oscilaciones de las compras británicas en México; y

b) Que dichas compras no crecen *pari passu* con las que nosotros efectuamos en aquel país.

La primera característica, que constituye un escollo al acrecentamiento del comercio anglomexicano, junto con las oscilaciones que sufre nuestro comercio general de exportación, impiden realizar la magnífica complementación potencial que existe entre nuestras dos economías.

Las realidades del comercio entre Inglaterra y México, son las siguientes:

1.—Necesitamos bienes de inversión;

2.—Inglaterra está en estupendas condiciones para proporcionárnoslos;

3.—Fundamentalmente compramos los bienes de inversión que necesita el país con el producto de nuestras ventas.

4.—Nuestras ventas a Inglaterra son principalmente de materias primas.

5.—El costo del insumo de materias primas se paga rápidamente con el importe de la venta de los artículos acabados que se han manufacturado con ellas, cosa que no suele rebasar el plazo de un año o dos.

6.—Pero el costo del insumo de bienes de inversión se amortiza a largo plazo, de las ganancias brutas de la empresa y en períodos generalmente mayores de cinco años.

Los totales absolutos de nuestras ventas a la Gran Bretaña según las estadísticas nacionales ya citadas, revelan por otro lado un deterioro muy marcado durante el trienio 1956-58 ejemplificando así el segundo gran escollo en el crecimiento del comercio anglomexicano. Repetamos las cifras: de Dls 28.5 millones en el primer año de la serie se pasa a Dls. 15.4 millones en 1957 y Dls. 13.5 millones en 1958. Ciertamente

es que estos totales no incluyen el ya mencionado comercio indirecto que existe en las exportaciones de México a la Gran Bretaña y que afecta a algunos de los principales renglones, tales como el algodón. La publicación "Trade and Navigation of the United Kingdom" señala, para los tres años citados, los siguientes totales: Dls. 18.4 millones; Dls. 19.2 millones y Dls. 16.5 millones, respectivamente. En apariencia y según estas fuentes inglesas, ha habido una menor oscilación. Pero esto no es así en la realidad. El comercio indirecto entre México y la Gran Bretaña se desarrolla principalmente a través de compras británicas de artículos mexicanos ya adquiridos y en poder de intermediarios. En la mayoría de los casos estos artículos, principalmente el algodón, fueron adquiridos por dichos intermediarios de cosechas anteriores. Para ellos, no ha habido oscilación, pero, en cambio, el productor mexicano sí la ha experimentado y, después de todo, somos nosotros y no dichos intermediarios los que debemos programar nuestras compras de bienes de inversión desde la Gran Bretaña.

Claro está que con una mejor organización de mercados que la que actualmente poseemos, lograríamos estabilizar en forma importante nuestros ingresos derivados de las ventas a la Gran Bretaña. Pero, a pesar de nuestros esfuerzos, este objetivo está todavía lejano.

Vista la situación, no ya desde el ángulo de los totales generales, sino de los principales artículos de exportación y de acuerdo con la ya citada fuente británica, las oscilaciones tantas veces mencionadas se manifiestan con toda su fuerza no sólo en los totales absolutos, sino también, en el porcentaje de participación que dichos productos mexicanos tienen en el total de las compras británicas de cada uno de ellos, como puede verse en el cuadro C.

Nuestras exportaciones de café al Reino Unido, por ejemplo, fluctúan en el trienio de £ 112 mil en 1956 a £ 357 mil al año siguiente y descienden en 1958 a £ 124 mil. El porcentaje correspondiente de participación de estas ventas mexicanas dentro del total de las compras británicas oscila también notablemente: de 68 milésimos de 1% (0.068%) pasa a 18 centésimos (0.18%) y de aquí a 64 milésimos de 1% (0.064%). Es decir, que a pesar de la mínima participación del café mexicano en el mercado inglés, las compras británicas de nuestro grano constituyen una base muy insegura de ingreso de divisas para nosotros.

Este fenómeno se repite con el azufre. Los totales absolutos para el trienio son de £602 mil, £1.1 millones y £677 mil, respectivamente. Y los porcentajes de participación de las ventas mexicanas dentro del total de compras británicas de este artículo: 1.4%, 2.7% y 1.9%, respectivamente. Aunque en este caso, debemos dejar constancia de que la fracción correspondiente de las estadísticas de Gran Bretaña (B10) engloba otros productos tales como fertilizantes y minerales crudos, exclusive combustibles.

Situación semejante se presenta en el caso de nuestras exportaciones de fibras vegetales y de ceras a la Gran Bretaña. También, en el caso del plomo, donde no habiéndose registrado venta alguna al Reino Unido, en 1956, se efectuaron transacciones por £106 mil en 1957, pero estas ventas descendieron a £37 mil en 1958, con una participación de 682 milésimos

(0.682%) y 304 milésimos de 1% (0.304%), respectivamente de las compras totales de este metal por Gran Bretaña. En el caso del cinc, aunque nuestra participación es más o menos constante, ella apenas fluctúa en alrededor de sólo el 1% en los tres años.

En otros casos, tal como el de nuestras ventas de aleaciones de bismuto, se nota en el trienio un deterioro constante, aunque en este caso, abasteciéndose el Reino Unido en su casi totalidad de producción mexicana, se trata propiamente de oscilaciones de la demanda británica misma.

Las compras británicas de algodón mexicano se muestran, según la fuente ya citada, extraordinariamente estables: £3.9 millones; £3.3 millones y £3.2 millones. Además, aún cuando los totales son descendentes, nuestra participación en el mercado británico de la fibra blanca, tiende a mantenerse y aún a aumentar entre los años extremos como lo revelan los porcentajes correspondientes a cada uno de los 3 años citados: 3.8%, 3.1% y 4.5%. Sin embargo, como se explicó anteriormente, esta estabilidad, en lo que a México se refiere, es mucho menos sensible, puesto que beneficia principalmente a los intermediarios. Nuestras fuentes estadísticas registran, en contraste, más que una oscilación, un deterioro radical. Nuestras exportaciones de algodón en rama sumaron Dls. 6.6 millones en 1956, Dls. 3.3 millones en 1957, y Dls. 2.9 millones en 1958. Y en cuanto a subproductos de nuestra producción algodonera, según la fuente británica tantas veces citada, indica una apreciable merma en nuestro intercambio. La pasta de semilla de algodón, por ejemplo, con una participación del 0.35% del total de las compras británicas en 1956, desaparece completamente del comercio anglomexicano en 1957 y en 1958.

Esta es en resumen la situación del comercio anglomexicano, tal como la vemos desde aquí. El problema inmediato, a nuestro juicio, es el acrecentar las compras británicas de artículos mexicanos y el de estabilizar dichas compras por períodos mayores a un año. Bien comprendemos que la política de liberalización comercial del Reino Unido, que tan buenos resultados le ha proporcionado, no permite drásticas reglamentaciones de los mecanismos de su intercambio mercantil internacional. Sin embargo, el comercio libre, como otros tipos de libertad, debe ir unido a ciertas condiciones de estabilización y seguridad, para no caer en aquel absurdo que ejemplifica la frase de Anatole France, si no me equivoco, sobre "la libertad que todos tenemos de dormir bajo un puente del Sena". Estoy seguro de que las instituciones comerciales británicas, con la valiosa experiencia que tienen de comerciar con países en proceso de desarrollo, experiencia que se ha enriquecido enormemente desde la finalización de la segunda guerra mundial, bien podría hallar una fórmula que compagine nuestras necesidades de estabilización, únicas que nos permitirán programar compras de bienes de inversión desde Inglaterra, amortizables, por su misma naturaleza, a largo plazo, con lo que de esencial tenga la exitosa política de liberalización comercial del Reino Unido.

Dados los problemas de nuestra balanza comercial con Gran Bretaña, nos placería saber que vuestra misión buscará intensificar sus compras de artícu-

los mexicanos, únicas que, al mejorar nuestra posición mercantil con Inglaterra, harían posible que nos aventurásemos a aumentar nuestras compras de bienes de inversión en el Reino Unido.

Aquí están presentes, señor Ministro, en esta mesa redonda, además de representantes de varias de

nuestras instituciones oficiales, muchos otros de importantes organizaciones de la iniciativa privada con quienes la misión que usted preside podría intercambiar ideas en busca del logro de nuestro anhelo común, cual es el de incrementar las relaciones mercantiles anglo-mexicanas.

## RESPUESTA DEL Sr. FREDERICK ERROLL

**A**NTE TODO quiero patentizar a ustedes mi agradecimiento por el honor que me han conferido invitándome a asistir a esta reunión y agradezco, también, que se hayan molestado en preparar esta amplia conferencia que analizaré más adelante detalladamente y, sobre todo, que hayan hecho de ella una versión en inglés, lo que me ha permitido comprenderla. En el curso de esta reunión haré lo posible por contestar a cuantas preguntas se me formulen, aunque realmente muchas de ellas tendrán que ser estudiadas con detenimiento y no seré capaz de responderlas de modo inmediato, en especial aquellas que conciernen a cifras estadísticas.

En cuanto a la intensificación del comercio entre México y Gran Bretaña, es natural que nosotros deseemos incrementar las ventas, pero necesitamos adquirir volúmenes cada vez mayores de productos mexicanos. No creemos que el comercio entre nuestros dos países esté balanceado y es evidente que nuestras relaciones tendrían mayor importancia si hubiera una mayor comprensión por ambas partes. Me permito recordarles que en 1957 y 1958 Gran Bretaña registró una expansión económica; nuestra producción se elevó, incrementándose así el empleo. Sin embargo, no pudimos pagar un alto precio por las materias primas industriales adquiridas fuera del país.

Hicimos cuanto pudimos, con la ayuda de la Organización Financiera Internacional y me gustaría citar algunas cifras de 1959 comparándolas con las precedentes. Así, si comparamos nuestras compras de productos mexicanos durante los primeros nueve meses de 1959 con las del período correspondiente de 1958 veremos que incrementaron en el año último. En lo que se refiere al algodón, nuestras compras fueron de 5.488,000 de dólares en 1958 y de 5.806,000 en 1959; en el caso del café nuestras compras aumentaron en 306,000 Dls.; en cuanto a la plata, si bien es cierto que no adquirimos nada en 1958, nuestras compras de este metal en 1959 fueron por un valor de 188,000 Dls.; también aumentaron nuestros pedidos de cinc. En lo que respecta a los productos agrícolas diré que el azúcar comprada en México por Gran Bretaña en 1958 tuvo un valor de Dls. 153,000 y en 1959 de Dls. 2.436,000. En general, en 1959 nuestras compras han sido considerablemente mayores que en años anteriores, llegando a un valor global en libras esterlinas de 7 millones, mientras que en 1958 fueron de sólo 6 millones.

México trata de lograr estabilidad en su comercio con Inglaterra y creo que lo podremos lograr en 1960. Desde el principio de la historia nuestro comercio exterior ha registrado fluctuaciones que se acentuaron en los últimos tiempos; tampoco se ha conseguido la estabilidad de los precios de las materias primas, problema que nos preocupa porque deseamos y tenemos gran interés en que esos productos tengan precios uniformes y estables. Los territorios coloniales hacen todo lo posible por incrementar su

producción de materias primas; para ellos sería muy conveniente la estabilización de los precios. Es éste un tema en cuya solución se trabaja activamente y creo que con el tiempo se alcanzará un mayor grado de estabilidad. Mientras tanto habrá que resignarse a vivir con los precios que señale el mercado.

En Gran Bretaña la economía se ha liberalizado ya lo suficiente y rige un mercado abierto; no hay restricciones, la libra es convertible y podemos comprar materias primas en cualquier país que cuenta con una industria y una agricultura, como por ejemplo en las Indias Occidentales.

El mercado británico considera bienvenidos a los vendedores. Nos complace recibir a cualquier persona que vaya a vender las materias primas que necesitan nuestras fábricas. En lo que se refiere al algodón mexicano he de señalar que cualquier persona que lleve su algodón a Liverpool puede tener la seguridad de que el producto será recibido. Posiblemente sea preferible enviarlo a través de un agente que disponga de los medios adecuados de financiamiento.

Hay algo que me interesaría muchísimo destacar y que si se pudiese lograr sería de gran utilidad: el envío de un representante comercial mexicano a Londres. Sería muy deseable que en la Embajada de México haya una persona que pueda estar en contacto con el comercio británico. Creo que el agregado comercial de la Embajada de México en París, y de vez en cuando a Inglaterra a tratar diversos asuntos, pero esto no es suficiente y se necesita hacer algo más. Sería conveniente la designación de un agregado comercial en Londres en la seguridad de que será bienvenido.

También se han referido ustedes al grado de desequilibrio que existe en el comercio mexicano-británico, lo cual es cierto, pero con un saldo comercial de nivel pequeño. Lo que importa es que la posición sea satisfactoria. Espero que ustedes piensen en este aspecto y que si el comercio entre los dos países es satisfactorio debe seguir incrementándose.

Acabo de tener una entrevista con el Lic. Ortíz Mena, quien me dijo que el desequilibrio entre importaciones y exportaciones anglo-mexicano no es tan serio como se piensa.

Para terminar quiero recordarles que nuestra nación no tiene restricciones al comercio; no exige licencia alguna de importación, cosa que no ocurre en muchos otros países, pues en ellos no se puede comerciar sin permiso y sin observar determinadas regulaciones impuestas a la importación de productos. Me complace mucho que en Gran Bretaña no existiera limitación al respecto y que quien desee comerciar con mi país no encuentre la menor barrera.

Gracias, nuevamente, por haberme dado esta oportunidad de tener esta plática con ustedes. Esto seguro ahora de que mi visita tendrá alguna utilidad

# Pagos y la Zona de Libre Comercio en América Latina

Por el Dr. Raúl Prebisch.

**L**A Conferencia de Representantes de Bancos Centrales, clausurada en Montevideo el día 20 de enero, fue convocada a petición de la última Reunión de la Zona de Libre Comercio (Septiembre de 1959) con el fin de elaborar un sistema de pagos para la proyectada Zona. A la Conferencia asistieron altos funcionarios de los siete países autores del anteproyecto del Tratado de Zona de Libre Comercio entre los países Latinoamericanos (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Perú y Uruguay) y observadores de los bancos centrales de Colombia, Ecuador, México y Panamá, así como expertos de la Comisión Económica para América Latina, el Fondo Monetario Internacional y la Organización de Estados Americanos.

La Conferencia analizó dos estudios que sobre el problema de pagos en la proyectada Zona de Libre Comercio han sido elaborados separadamente por la CEPAL y el Fondo Monetario Internacional.

La CEPAL propuso que se estableciera dentro de la futura Zona un sistema de pagos que aseguraría en lo posible que el mantenimiento de cuentas y créditos bilaterales no tenga un efecto discriminatorio sobre el comercio entre los miembros de la Zona de Libre Comercio. Tal sistema —sugirió— tendría que ser manejado por una agencia central y contar con un mecanismo de los créditos recíprocos.

El Fondo Monetario Internacional, por su parte, declaró que no necesitaba algún mecanismo de pagos especial para la Zona de Libre Comercio y que los saldos originados del comercio entre sus miembros deberían liquidarse en monedas convertibles.

La reunión de bancos centrales encontró imposible elaborar una fórmula de transacción entre las posiciones opuestas de la CEPAL y del Fondo Monetario Internacional y aconsejó proseguir los estudios sobre los posibles sistemas de pagos y créditos dentro de la futura Zona.

A continuación aparece el texto de la exposición del Director Principal de la CEPAL, Dr. Raúl Prebisch acerca de las respectivas posiciones de la CEPAL y del FMI frente al problema de pagos en la proyectada Zona de Libre Comercio.

**“H**A sido muy grato para la Secretaría de la CEPAL contar en todo momento con la colaboración cordial y eficiente del Banco de la República en la organización de esta conferencia; y así, mis primeras palabras están destinadas a expresar nuestro sincero agradecimiento a las autoridades del Banco, y, muy especialmente, a su Presidente, don Solano Amilivia, así como al personal que con tanta dedicación ha trabajado con nosotros.

*Objeto de la Reunión de Montevideo*

Estamos reunidos aquí para abordar la discusión del régimen de pagos que mejor convenga a la Zona de Libre Comercio; así lo determinaron los Gobiernos en su reciente reunión en esta misma ciudad, antes de volver a considerar próximamente el proyecto que sobre dicha Zona está a su firma. El régimen de pagos tiene pues que responder a las exigencias de la Zona de Libre Comercio que está por crearse, y por ello

he creído conveniente iniciar esta exposición, comentando a grandes rasgos los objetivos que persiguen los Gobiernos con este proyecto de tanta significación para la América Latina; y establecer en esta forma un adecuado enlace entre las discusiones habidas aquí en septiembre, y las que ahora se van a iniciar.

#### *Finalidades de la Zona de Libre Comercio*

La Zona de Libre Comercio se crea para desarrollar el intercambio en la forma más intensa posible entre nuestros países, sin desmedro alguno para el comercio que mantenemos con el resto del mundo. No se trata, pues, de desplazar corrientes tradicionales de comercio, sino de crear nuevas formas de comercio entre los países dispuestos a formar la Zona.

Este designio de alentar estas nuevas corrientes de intercambio en los países latinoamericanos no responde a un fin en sí mismo, sino a la necesidad imperiosa de romper los compartimientos estancos en que se ha venido desarrollando el proceso de industrialización de nuestros países, y mejorar, al mismo tiempo, los recursos productivos del suelo.

#### *Se debe fomentar la industrialización*

La industrialización, ya lo hemos dicho muchas veces, ha sido y seguirá siendo con mayor intensidad que en el pasado, una exigencia ineludible del desarrollo económico. Esta exigencia nos ha llevado de tiempo atrás a la sustitución de importaciones en la medida en que nuestras exportaciones resultaban insuficientes para satisfacer nuestra creciente demanda de productos manufacturados. En este proceso de sustitución de las importaciones, cada país ha procedido aisladamente de los otros, y hemos desarrollado así las mismas industrias sin las consabidas ventajas de la especialización y la división del trabajo. Y se ha dado en esta forma la situación paradójica de países, que no obstante su escasez crónica de capital lo emplean en formas de productividad relativamente bajas, cuando podrían obtener mayor producto de ese mismo capital.

La Zona de Libre Comercio aspira a que esta política substitutiva pueda realizarse en condiciones más racionales que en el pasado. Tenemos que iniciar nuevas industrias, más complejas que las que hemos podido establecer hasta ahora, y es necesario, urgente diría, que se cuente con mercados más amplios que los mercados nacionales. Si se crea la Zona de Libre Comercio, esas nuevas industrias podrían distribuirse entre todos los países participantes, aparte del esfuerzo gradual de especialización que vaya realizándose para adaptar las industrias existentes a las exigencias del Mercado Común.

#### *El principio de la reciprocidad es esencial para el buen funcionamiento de la Zona de Libre Comercio*

En este vasto movimiento de progresiva integración, será un principio esencial el de la reciprocidad.

Así lo han establecido los gobiernos en el proyecto de Montevideo. Ningún país podrá pretender que el Mercado Común, que con la Zona de Libre Comercio empieza a formarse, le dé mayores ventajas que las que él otorgue a los otros países. En otros términos, el buen funcionamiento de la Zona de Libre Comercio no sería compatible con que un país, a favor de las concesiones otorgadas por los otros, desarrolle un superávit persistente en sus exportaciones. Si ello ocurre, el país en cuestión tendrá que acelerar la eliminación de sus restricciones a las importaciones de los otros, y la rebaja y eliminación según fuera el caso, de sus derechos de aduana.

No hay en esto consideraciones de balance de pagos, puesto que es obvio que el equilibrio exterior ha de encararse desde un punto de vista global, sino consideraciones fundamentales de desarrollo económico. Al establecer el principio de reciprocidad, los gobiernos han querido, decía, y ésta es mi interpretación, que el país que obtenga un sobrante de recursos en la Zona, en virtud de un exceso persistente de exportaciones, use ese sobrante en adquirir importaciones de la Zona y no del resto del mundo. En efecto, el crecimiento de las exportaciones de un país significa estimular el desarrollo de su economía, y es lógico que quien recibe este estímulo dentro del mercado común dé un estímulo semejante a los otros miembros, tomándose en reciprocidad sus propias exportaciones. De lo contrario, no se cumplirá el objetivo fundamental del Mercado Común que es contribuir a la aceleración del desarrollo económico mediante el intercambio recíproco.

Supongamos, para aclarar este punto, que un país de la Zona empleara los recursos provenientes de su excedente de exportación a los países de la Zona en adquirir importaciones en el resto del mundo. No estaría creando con ello una corriente adicional de intercambio que estimulara el desarrollo económico, sino un simple desplazamiento del intercambio existente, o sea que ciertos países, los países deudores dentro de la Zona, se desprenderían de recursos en dólares con los cuales hubieran podido hacer importaciones desde el resto del mundo, para que otros países de la misma Zona, los países acreedores, pudieran hacerlas. En consecuencia, no se habrían cumplido en forma alguna los objetivos del Mercado Común.

Para que este estímulo recíproco pueda cumplirse, los gobiernos han juzgado conveniente la creación de un sistema preferencial en forma de Zona de Libre Comercio. Así, pues, procederán a eliminar las restricciones entre ellos y rebajar progresivamente y eliminar derechos aduaneros, sin extender estas medidas al resto del mundo. El régimen preferencial significa, desde luego, interferir deliberadamente en el sistema internacional de precios. Si se reducen o eliminan los aranceles entre los países de la Zona, manteniéndolos frente al resto del mundo, es porque entre dichos paí-

ses no podría desarrollarse en otra forma una vigorosa corriente de intercambio recíproco.

### *Diferencias fundamentales de enfoque parece tener el Fondo Monetario Internacional*

No parece ser éste el punto de vista del Fondo Monetario Internacional a juzgar por el contenido del documento que ha presentado a los Bancos Centrales concurrentes a esta Conferencia. Es notoria la diferencia fundamental de óptica entre este documento del Fondo y el que hemos presentado nosotros, y no habría motivo útil alguno en disimularla. Es de celebrar que los gobiernos puedan disponer así de distintos elementos de juicio para tomar decisiones en materia de tanta trascendencia. Por eso mismo he creído conveniente exponer con toda franqueza mis opiniones con respecto al contenido del documento del Fondo Monetario.

Para comprender estas divergencias fundamentales hay que subrayar nuevamente el objetivo que se persigue con la Zona de Libre Comercio que es, según lo dijimos, acelerar el desarrollo económico mediante el desenvolvimiento de corrientes adicionales del intercambio.

### *El Fondo Monetario no parece admitir el principio de la reciprocidad*

La divergencia fundamental está en esto: que el Fondo Monetario no admite el principio de reciprocidad que contiene el proyecto de Montevideo, y, por lo tanto, no reconoce la conveniencia de que tales recursos provenientes de excedente de exportaciones que obtenga un país dentro de la Zona, los emplee en la misma Zona. Aquí está la clave de todo. Se dice, en efecto, en la página 5, Sección 1, 2º párrafo, que “desde que el volumen del comercio que se realiza entre los probables miembros de la Zona constituye una pequeña proporción de su comercio total, y desde que típicamente consiste de relativamente pocos artículos, el comercio de estos países con los otros probablemente continuará siendo desequilibrado, y seguirán habiendo acreedores netos y deudores netos en el área”.

Por lo visto, el documento del Fondo no cree en la posibilidad de desarrollar nuevas corrientes de comercio en que una cantidad creciente de productos industriales acompañe a la expansión del comercio de esos productos tradicionales a que se refiere. Pero los gobiernos sí lo creen, y por esa razón precisamente se proponen crear la Zona de Libre Comercio; y nosotros en la Secretaría de la CEPAL estamos persuadidos de que la rebaja progresiva y eliminación de derechos entre los países miembros, sin hacerlo con respecto al resto del mundo, traerá consigo este resultado.

### *Política de reciprocidad impulsaría el comercio interlatinoamericano*

No deja de ver ciertamente el documento en cuestión, que la obligación que el proyecto establece para los países persistentemente acreedores de acelerar su política de liberalización, va a estimular el intercambio recíproco. Pero en seguida nos manifiesta una seria preocupación. ¿Qué es lo que va a suceder cuando termine esta posibilidad de liberación por haberse eliminado todos los derechos y restricciones entre los países contratantes? Nos dice, en efecto, página 8, punto 6o., segundo párrafo: “Una vez que la liberalización sea completa en toda la Zona, no habrá lugar a generosidad especial en el otorgamiento de concesiones por los países acreedores”. Pero precisamente esto es lo que se desea. Si con el andar del tiempo, y sin duda se va a tardar un dilatado período, se logra esta completa liberalización, se habrá terminado la razón de ser de esta política, puesto que se habrán derribado definitivamente todos los obstáculos que ahora se le oponen; pero mientras eso no sea así, la política de reciprocidad impondrá a los países acreedores la necesidad de acelerar su liberalización para conseguir la ampliación del intercambio recíproco.

Sirva, sin embargo, para consuelo de aquellas dudas, esta reflexión: que aún cuando se hubiera llegado a ese estado límite en la realización del Mercado Común, siempre tendrían los países contratantes la posibilidad de reajustar su tarifa exterior si es que una cantidad excesiva de recursos provenientes del comercio dentro de la Zona se desviarán hacia el resto del mundo.

### *Otro punto fundamental de divergencia*

Desde que el documento del Fondo tampoco reconoce la conveniencia de evitar esa desviación de recursos hacia el resto del mundo, éste es otro punto fundamental de divergencia. Más aún, cree el documento que dado que no sería posible llevar a la práctica el principio de reciprocidad, se producirían consecuencias muy lamentables si es que opera un sistema de créditos recíprocos como el que ha propuesto en la anterior Conferencia de Montevideo la delegación de Chile, y las dos fórmulas que recogen la iniciativa chilena y que ha propuesto la CEPAL a esta reunión.

En efecto, lo que preocupa en el documento del Fondo es lo siguiente: que un país, debido al atractivo del crédito que se le ofrece, desvíe sus importaciones desde el resto del mundo hacia la Zona, originando así saldos acreedores persistentes en otros países de la misma Zona. Como el documento considera que estos acreedores persistentes no podrán desarrollar compras adicionales dentro de la Zona, lo cual, desde luego, es un error, no tendrán más remedio que ver congelados sus créditos, y si esta situación continúa, se verán forzados a aplicar una política discrimi-

minatoria, dificultando sus exportaciones a los países deudores o negándose a adquirir el cambio proveniente de tales exportaciones.

El proyecto de tratado prohíbe terminantemente estas discriminaciones, y no habrá necesidad alguna de caer en ellas, puesto que el sistema de créditos que se propone no tiene por qué traer consigo situaciones de esta naturaleza. Sucedería si los créditos fueran ilimitados, pero no es esto lo que se ha sugerido. Los créditos que se recomiendan deberán ser de prudente cuantía y establecerse por cuidadosas negociaciones, y si los países deudores llegan al límite de los créditos que así se les hubiera concedido, tendrían que pagar los excedentes en dólares en la forma que se hubiera acordado en dichas negociaciones, de tal suerte que el acreedor no necesitara en modo alguno frenar sus exportaciones a los países deudores.

Por todas estas preocupaciones es lógico que el documento no esté de acuerdo con un sistema de créditos recíprocos, y preconiza como solución la de que simplemente si un país incurre en saldos deudores, a raíz de la política de liberalización, los pague en dólares, y si no los tiene en cantidad suficiente que acuda a la ayuda del Fondo Monetario Internacional.

#### *Aparentes contradicciones en el estudio del Fondo Monetario*

No ignoran, por supuesto, los autores del documento, que hay una gran preocupación en nuestros países acerca de la magnitud que puedan alcanzar estos saldos deudores en desmedro de las reservas monetarias y de las importaciones que hay que hacer desde el resto del mundo, puesto que los créditos del Fondo Monetario tienen que pagarse al final en dólares. Y para disipar temores se dice en la página 12, tercer párrafo del punto 9, que "estas dificultades no debieran exagerarse, puesto que el comercio recíproco dentro de la Zona es relativamente pequeño", y agrega que el posible incremento de este comercio ocurriría en la forma de corrientes que se compensarían en gran parte.

Yo no sé si he interpretado bien, pero el párrafo que acabo de leer me parece que contradice lo que el documento dijo anteriormente, según lo cual sería impracticable evitar el desequilibrio en las corrientes de comercio entre la Zona, y ahora se nos dice que las corrientes se compensarían en gran parte. Dicho de otro modo, mientras se recurra a un sistema de créditos recíprocos habrá desequilibrio persistente que hará fracasar este sistema, y si en cambio se acude a los créditos del Fondo Monetario Internacional, no habrá que temer este desequilibrio persistente porque el comercio en gran parte estará compensado.

Admito la posibilidad de que no se trate de una contradicción, sino de que el hecho de usar uno o el otro sistema de créditos tenga efectos diferentes. Yo no he comprendido cómo podría tenerlos, en virtud de qué proceso podría llegarse a resultados tan distintos,

y mucho me agradecería que mis dudas fueran absueltas por una explicación esclarecedora.

#### *Los créditos y la convertibilidad*

No terminan aquí las diferencias de apreciación. El documento del Fondo, además de las razones mencionadas, impugna cualquier sistema de créditos recíprocos porque significaría inconvertibilidad monetaria. Confieso que estoy un tanto perdido en materia de convertibilidad. Cuando yo daba mis primeros pasos en el mundo de la economía, convertibilidad se llamaba el poder transformar inmediatamente una moneda en su equivalente fijo de oro. Después, pasó a llamarse convertibilidad el hecho de poder usar libremente una moneda en el mercado para comprar cambio extranjero a los precios fluctuantes de dicho mercado; y, recientemente, hemos extendido este concepto aún en los casos en que esa libertad está fuertemente limitada en los hechos por considerables restricciones que por razones cambiarias impiden o dificultan la importación en forma de depósitos previos, recargos, etc.

Por otro lado, parece haberse creado un nuevo concepto de inconvertibilidad. Si se concede crédito a un país y este crédito no es inmediatamente liquidable, se dice que el crédito es inconvertible. En consecuencia, todos los créditos son inconvertibles, así los otorgue el Fondo Monetario, porque no hay ningún crédito que pueda ser liquidado en cualquier momento, pues de ser así dejaría de ser crédito.

Entendámonos bien y claramente en esta materia para evitar confusiones. Se propone un sistema de créditos prudentes, como se dijo, y una vez excedido ese crédito habrá que pagarlos en dólares. Tales créditos no necesitan ser indefinidos. Se concibe muy bien que tengan una vencimiento adecuado, y una vez excedidos o vencidos se negocie nuevamente a fin de evitar situaciones que pudieran preocupar. Más aún, los países acreedores no verían inmovilizados sus saldos en el sistema que se propone, tal cual quedarían inmovilizados en los créditos ordinarios y corrientes. En efecto, dichos saldos acreedores pueden usarse en cualquier momento para pagar importaciones dentro de la Zona, y cuanto mayor sea el número de países y bienes que intervengan en el Mercado Común, tanto más grande será la posibilidad de que estos saldos puedan liquidarse en esta forma, y más efectiva será la política de liberalización.

#### *El caso de los países europeos*

A propósito de convertibilidad, se dice también en el documento, que los países que están por formar la Zona de Libre Comercio se encuentran en una posición mucho más favorable que la que tenían los países europeos antes de la formación de la Unión Europea de Pagos, y se funda esta apreciación en que estos últimos estaban en plena inconvertibilidad, en tanto que hay países del Sur que ya han alcanzado la convertibilidad, esto es aquella tercera categoría de con-

vertibilidad con fuertes restricciones a que antes me he referido. La distinción me parece formal y no fundamental. En lo fundamental las situaciones son similares, y si alguna diferencia existe es que los países europeos no tuvieron, en aquel entonces, restricciones tan fuertes como los recargos y depósitos previos del Sud. La similitud del problema está en esto: que los países europeos tenían un desequilibrio persistente con la zona del dólar, y los países del Sud tienen un desequilibrio persistente con el resto del mundo. Estos desequilibrios, si bien tienen clara expresión monetaria, han sido y son de carácter estructural, y tienen que corregirse, en consecuencia, por transformaciones estructurales de la economía y del comercio exterior. En los países de la Europa Occidental el desarrollo del comercio recíproco, estimulado por la Unión de Pagos, fue uno de los factores más importantes en la corrección del desequilibrio estructural, y lo mismo podría ocurrir entre nosotros, si se inicia vigorosamente la política del Mercado Común.

*La política de reciprocidad ayudaría a mejorar el balance de pagos*

Detengámonos por un momento en el caso nuestro. A medida que se desarrolle el comercio recíproco y se obtengan dentro de la Zona bienes que ahora se importan, se aliviará gradualmente la balanza de pagos con el resto del mundo, sin perjuicio de medidas de estímulo a la exportación, que son por cierto muy necesarias. El mejoramiento logrado en esta forma en el balance de pagos, irá permitiendo a nuestros países la reducción y eliminación de las restricciones cambiarias que se ven precisados a mantener aún por razones de balance de pagos; y conforme ello vaya ocurriendo, pasaremos del tercer concepto de convertibilidad, apuntalada en fuertes restricciones, al de convertibilidad sin restricciones por razones cambiarias.

Por lo tanto, se demuestra que la política de reciprocidad que los gobiernos se proponen seguir, además de su objetivo principal de acelerar el desarrollo económico, contribuirá, junto con otras medidas a cumplir el objetivo de equilibrar en forma dinámica y no estática el balance de pagos con el resto del mundo.

En consecuencia, la política que se preconiza, lejos de conspirar contra principios fundamentales, sería una de las medidas más efectivas para conseguir en la práctica la realización de estos principios. Más aún, corregido el desequilibrio estructural de pagos, la política monetaria podría desempeñar con eficacia su papel importante, pero limitado, pues no es dable pedir a ella lo que solamente podría conseguir con transformaciones estructurales de la economía. Son estas transformaciones las que debieran dar el equilibrio global del balance de pagos, y una vez logrado este equilibrio, correspondería a la política monetaria corregir las desviaciones que de él puedan ocurrir.

*Las decisiones que se tomen en Montevideo serán de gran trascendencia para el desarrollo económico latinoamericano*

Lamento haberme extendido acaso en forma excesiva en las consideraciones que acabo de formular, y ruego creerme que no lo he hecho con afán alguno de polémica, que no cabría aquí ciertamente, sino hondamente preocupado por la trascendencia de las decisiones que podrán resultar de esta reunión. Hondamente preocupado porque ellas son parte de una política de vastos alcances. Estamos tratando de vigorizar la aptitud dinámica de la América Latina, de darle posibilidad efectiva para acelerar su tasa de desarrollo. El Mercado Común es una de las medidas indispensables para conseguirlo; la reciprocidad es un principio ineludible del Mercado Común, y un régimen adecuado de pagos y créditos es un instrumento eficiente para ayudar a la aplicación de esta política de reciprocidad. Así lo hemos interpretado nosotros, y así hemos concebido las dos fórmulas que ahora traemos. Si no se acepta el principio de la reciprocidad, discutir sobre fórmulas de esta naturaleza carecería de todo sentido; si se acepta, en cambio, este principio, y ya los gobiernos lo han aceptado, la discusión sin duda será proficua, y no correspondería una actitud negativa. El decir no aquí en nada resuelve el problema.

En todo momento hemos tenido presente que las soluciones que proponemos distan mucho de ser perfectas, y en ningún momento hemos dejado de considerar las dificultades que habrán de encontrar su ejecución. Reclaman ellas un espíritu de efectiva cooperación entre nuestros países en esta materia, cooperación que no ha existido hasta ahora. Pero el hecho de no haber existido no es suficiente argumento para impugnar este sistema. Estos países tendrán que desarrollar progresivamente su aptitud para entenderse entre ellos, tanto en esta materia como en otras, si han de lograr aquellos grandes objetivos del desarrollo económico. Podríamos muy bien, frente a esas dificultades, haber adoptado una actitud de prudente prescindencia. Podríamos habernos envuelto cautelosamente en principios doctrinarios, pero estamos conscientes del daño, tal vez incommensurable, que actitudes negativas han traído al desarrollo de la América Latina, y desde los primeros momentos de la vida de la Comisión, hemos tratado de rehuirlas, buscando soluciones positivas y factibles.

Intimamente asociada esta Secretaría a los grandes objetivos del desarrollo económico por los mismos gobiernos que constituyen la CEPAL, no hubiéramos cumplido con nuestro deber de no haber tratado aquí con gran franqueza nuestros puntos de vista porque sentimos plenamente la enorme responsabilidad que nos corresponde por la confianza que nos han depositado una vez más los gobiernos al solicitar nuestro asesoramiento.