

En Torno

a la Zona Latinoamericana de

Libre Comercio

POR VÍCTOR L. URQUIDI

HA transcurrido casi un año y medio desde la firma del Tratado de Montevideo, por medio del cual los gobiernos de Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay resolvieron crear la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. El Tratado entró en vigor el 10 de junio de 1961, al depositarse las ratificaciones efectuadas por los órganos legislativos de los siete países signatarios. En el momento actual se lleva a cabo en Montevideo el primer período ordinario de sesiones de la Conferencia de las Partes Contratantes, con objeto de constituir el Comité Ejecutivo Permanente, designar secretario ejecutivo del mismo y otros funcionarios, aprobar reglamentos y en general dar vida a las funciones y actividades previstas en el Tratado.

Al propio tiempo, la Conferencia comprenderá la primera serie de negociaciones entre las partes contratantes para lograr una reducción media del 8% anual de los gravámenes vigentes a la importación, de conformidad con lo estipulado. Es bien sabido que los preparativos han tomado mucho tiempo y que en cada país se han formulado, en consulta con agrupaciones privadas de diversa índole, listas extensas de productos respecto a los cuales las partes contratantes desean obtener concesiones para el comercio interlatinoamericano.

Sería enteramente prematuro pretender juzgar acerca del resultado de estas negociaciones, así como de otros aspectos de la Conferencia. En cambio, tal vez valga la pena intentar mientras tanto un breve examen de algunos problemas de la Zona Latinoamericana de Libre Comercio a la luz de los acontecimientos y las discusiones del período transcurrido desde la firma del Tratado y teniendo en cuenta las bases y las perspectivas que han servido de marco general a este importante esfuerzo latinoamericano por iniciar un proceso de integración económica. Tal examen de conjunto no se verá afectado por el resultado concreto de las negociaciones de Montevideo; antes bien, algunas de las cuestiones son de interés perdurable.¹

¹ En *Trayectoria del mercado común latinoamericano* (México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, 1960, 178 pp.), he relatado los antecedentes y examinado los principales problemas relativos a la formación de la Zona Latinoamericana de Libre Comercio. El presente artículo debe considerarse esencialmente como complemento del capítulo 8 de dicho libro. La cronología reciente, que completaría la de mi apéndice A, puede consultarse en varios números de *Comercio Exterior*. En cuanto a bibliografía, al final de este artículo se enumeran algunas referencias complementarias de las dadas en mi apéndice B.

Amplitud Geográfica de la Zona

El plazo que se había concedido a Bolivia para formar parte desde el principio de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio en categoría de país menos desarrollado fue ampliado, pero el gobierno de ese país no ha estimado todavía oportuno asumir los compromisos del Tratado. En cambio, Colombia y Ecuador, a raíz de nuevas reuniones de consulta celebradas conjuntamente con Venezuela, anunciaron su propósito de ingresar a la Asociación y han tomado las medidas necesarias para hacerlo en fecha próxima. Venezuela prefirió aplazar la consideración de su posible adhesión hasta tanto estudiara más detenidamente los problemas derivados de su estructura económica y de su elevado nivel de costos expresados en dólares. Además de Bolivia y Venezuela, quedan, en consecuencia, al margen de la zona de libre comercio latinoamericano Cuba, Haití, Panamá, la República Dominicana y las repúblicas de Centroamérica (cuatro de las cuales, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, están creando un mercado común propio).

Continúa así planteado el problema que puede considerarse tal vez como el más importante: el de la ampliación geográfica de la Zona. Sin embargo, ha sido muy alentadora la manera rápida y eficaz con que Ecuador y Colombia, junto con Venezuela, hicieron el examen de sus relaciones económicas con los países miembros de la Zona, a fin de considerar diversas alternativas y llegar a decisiones que, aunque distintas, se basaron en intereses comunes, nacidos en parte de la antigua asociación grancolombiana.² Es evidente que el ingreso de mayor número de países será de beneficio indudable a los mismos y al conjunto de la Zona, puesto que multiplica las posibilidades de impulsar el desarrollo industrial. Es de esperar que Venezuela y los demás países hagan un esfuerzo por encontrar, con la ayuda de los expertos de las Secretarías del Comité Ejecutivo Permanente de la Zona y de la CEPAL, fórmulas que les permitan adherir con las salvaguardias necesarias. En el caso del mercado común centroamericano, un grupo de expertos de la OEA ha recomendado que se estudie concretamente la forma de concertar un "acuerdo de colaboración económica"

² Constituye un documento de gran interés el titulado *Consultas sobre política comercial: informe de la tercera reunión celebrada entre Colombia, Ecuador y Venezuela* (Quito, 7 a 10 de diciembre de 1960), dado a conocer por la CEPAL en marzo de 1961 y que contiene además diversos trabajos redactados por la Secretaría de ésta. (Doc. E/CN.12/555).

entre el área del tratado centroamericano como un todo y la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, "sobre la base de las ventajas especiales que el Tratado de Montevideo concede a los países de menor desarrollo económico".³

Se ha considerado conveniente asimismo que se lleven a cabo "acuerdos especiales de intercambio comercial" entre cada una de las dos agrupaciones de libre comercio y países que no pertenezcan aún a ninguna de ellas, o entre países individuales que sean miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y cualquier país ajeno a la misma o al sistema centroamericano; o, en fin, entre miembros de la Asociación y el grupo centroamericano como un todo.⁴ Es decir, se busca establecer vinculaciones crecientes entre las zonas de libre comercio y los países aun no adheridos. Sin duda que sería ésta una tendencia muy favorable, si bien representa una política difícil de realizar en la práctica. Si se trata de simples convenios comerciales y de pagos de tipo tradicional, no ofrecen mayor problema; pero si su carácter especial" ha de consistir en otorgar concesiones arancelarias y otras, podría surgir incompatibilidad con los compromisos del Tratado de Montevideo, y se abriría la puerta a un nutrido enjambre de tratados y tratamientos especiales que complicarían enormemente el funcionamiento de la Zona de Libre Comercio de Montevideo. En general sería preferible la incorporación formal de países al Tratado de Montevideo, que es el único instrumento adecuado para asegurar un proceso verdadero de ampliación del libre comercio y de gradual integración económica en escala latinoamericana sobre bases generales.⁵

Relaciones con el GATT

En el período transcurrido entre la firma del Tratado de Montevideo a principios de 1960 y su reciente entrada en vigor se adelantó mucho en el estudio de una larga serie de problemas específicos relativos a las disposiciones del Tratado y al ajuste de las políticas y prácticas arancelarias y comerciales de los países miembros. Uno de los principales fue la relación que guardaba dicho Tratado con las disposiciones del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Además de amplias y detalladas consultas llevadas a cabo entre la secretaría de este último y el Comité Provisional de Montevideo, las Partes Contratantes del GATT dieron consideración al asunto en su sesión decimoctava en noviembre de 1960, después de recibir el informe de un grupo de trabajo. Las Partes Contratantes llegaron a la conclusión de que si bien quedaban algunas dudas de naturaleza legal y práctica que sólo podrían dilucidarse a la luz de la aplicación del Tratado, no había óbáculo a que los países signatarios del Tratado de Montevideo que también fueran Partes Contratantes del GATT procedieran a establecer la zona latinoamericana de libre comercio.

La importancia de esta resolución reside principalmente en que los países más importantes que intervienen en el comercio internacional están conformes, en general, con la creación de la zona de libre comercio y con la forma en que esta tiende a desarrollarse, como agrupamiento regional que va en contra de los objetivos más amplios de expansión del comercio mundial a que están comprometidos casi todos los países. El apoyo de los Estados Unidos a la Zona Latinoamericana de Libre Comercio, así como a los tratados de integración económica centroamericana, ha sido expresado varias veces por el gobierno de ese país, y lo confirma el hecho de que en la reunión extraordinaria del Consejo Interamericano Económico y Social al Nivel Ministerial, que se celebra a partir del 5 de agosto en Punta del Este, Uruguay, figura como uno de los temas principales el de la in-

tegración económica latinoamericana. La iniciativa privada norteamericana más responsable también ha manifestado su apoyo a este movimiento.⁶

Preparativos para las Negociaciones Arancelarias

Los preparativos para negociar la primera reducción anual de 8% del promedio ponderado de las tarifas arancelarias de los países miembros de la Zona tomaron, como era de esperarse, varios meses en cada país, en vista de la necesidad de estudiar los mercados respectivos y su potencialidad, hacer acopio de información sobre derechos de importación, cuotas y otras restricciones y consultar la opinión de las agrupaciones industriales y agrícolas privadas. Además de los contactos al nivel gubernamental, se inició una serie de visitas y recorridos de representantes de las industrias privadas y públicas de los países signatarios, con objeto de explorar posibilidades concretas de intercambio y de acuerdos para un desarrollo futuro coordinado. De esta manera se ha intensificado una tendencia que ya se apuntaba levemente en años anteriores y se ha estimulado el interés de empresas industriales que, contando con capacidad para exportar, no habían explorado los mercados latinoamericanos por la excesiva protección prevaleciente en algunos de ellos y por las dificultades de pago o de transporte.

En el terreno técnico arancelario, la secretaría de la CEPAL, en estrecha cooperación con las autoridades provisionales del Tratado de Montevideo, llevó a cabo estudios comparativos que nunca se habían realizado acerca de los gravámenes arancelarios latinoamericanos y las restricciones cuantitativas, la nomenclatura arancelaria, la conciliación de los datos estadísticos de comercio exterior, los aspectos de transporte y otros. Se celebraron varias reuniones intergubernamentales acerca de estos problemas. La tercera reunión del Comité de Comercio de la CEPAL, celebrada en Santiago de Chile en mayo de 1961, dio su respaldo a los diversos trabajos llevados a cabo.

No obstante, el problema más difícil relativo a las negociaciones es, y seguirá siendo, el de establecer una equivalencia entre un gravamen arancelario y una restricción cuantitativa.

Compensación de Pagos y Crédito Recíproco

La cuestión de la compensación multilateral de los pagos quedó casi abandonada mientras se concentraba toda la atención en asegurar la ratificación y puesta en vigor del Tratado. A pesar del progreso alcanzado por algunos países sudamericanos hacia la convertibilidad de sus monedas, subsisten diversos arreglos bilaterales que dificultarán el intercambio con otros países miembros de la Zona sobre bases de igualdad de tratamiento, y la liquidación de todos los saldos en moneda convertible no parece ser aún posible por lo que respecta a países como Brasil, que apenas inician una reorganización de su sistema cambiario y un ajuste de sus relaciones financieras con el exterior.

Se ha señalado en varias partes la necesidad de facilitar un mayor volumen de intercambio por medio de la concesión de créditos recíprocos para las transacciones corrientes y con la ayuda de créditos a plazo mediano o largo para promover el comercio en nuevas manufacturas, sobre todo maquinaria y equipo. De no contarse con crédito adecuado para estas nuevas promociones, muchas de las industrias más dinámicas de los países miembros de la Zona no podrán beneficiarse de la potencialidad de los mercados latinoamericanos, por quedar en condiciones inferiores de competencia en comparación con los abastecedores europeos, norteamericanos o japoneses. Se han dado ya casos en que un país latinoamericano, debido al plazo demasiado breve de los pagos, no ha podido comprar en otro de América Latina

³ Organización de Estados Americanos. *Integración Económica de América Latina*, Informe del Grupo de Expertos, punto II del temario de la Reunión Extraordinaria del Consejo Interamericano Económico y Social al Nivel Ministerial, Doc. OEA/Ser.H/X.1, 30 de junio de 1961, p. 28. (Este documento se encuentra reproducido en CEMLA, *Suplemento al Boletín Quincenal*, Núm. 8, 5 de agosto de 1961, pp. 243-266.)

⁴ *Ibid.*; pp. 11-12.

⁵ El informe del grupo de Expertos de la OEA asigna quizá demasiada importancia a los tratados centroamericanos de integración. Los diez años que ha empleado hasta ahora Centroamérica para adoptar acuerdos que le permitan empezar a establecer libre comercio —dejando al fin fuera a Costa Rica— y sus frecuentes cambios de orientación, no revelan la misma naturaleza de propósitos que el Tratado de Montevideo.

⁶ Véase Committee for Economic Development, *Cooperation for Progress in Latin America*. Nueva York, abril de 1961, pp. 34-35.

equipo que competía en calidad y precio con el equipo extranjero.⁷ Algunos países europeos, en el IX período de sesiones de la CEPAL celebrado en mayo de 1961, opusieron resistencia a la idea de que los países latinoamericanos procuraran arreglos que les permitan otorgarse mutuamente crédito a mediano y largo plazo para la exportación. Pero semejante actitud no parece haberse basado en una comprensión cabal del problema, y es de esperar que, en consonancia con los propósitos más generales de hacer de la Zona Latinoamericana de Libre Comercio un instrumento eficaz para acelerar el desarrollo económico, los países industriales colaboren en la solución del problema crediticio. Por lo pronto, el Banco Interamericano de Desarrollo se ha abocado a su estudio.

Por su parte, varios signatarios del Tratado de Montevideo han vuelto a plantear la necesidad de establecer mecanismos adecuados de crédito y de pagos, y, del mismo modo que en Europa, es indudable que tendrá que hallarse una solución pronta a este problema.

Viabilidad del Tratado

La pregunta quizá más insistente que se ha hecho durante los últimos doce meses, tanto en los países latinoamericanos como en Estados Unidos y Europa, es la de si realmente podrá tener éxito el Tratado de Montevideo. Esta pregunta se plantea con distintos enfoques. Uno de ellos, que casi no valdría la pena considerar si no fuera porque representa, por desgracia, un punto de vista muy arraigado en medios conservadores influyentes en la opinión pública, considera que el intento de crear una zona de libre comercio en América Latina y, con el tiempo, un mercado común, no es sino una más de esas declaraciones románticas y emotivas de que está tan cargada la historia de esta región. Por falta de comprensión de los difíciles problemas de desarrollo económico a que se enfrenta América Latina, quienes sustentan ese enfoque descubren además en la serie de salvedades y condiciones especiales previstas en el Tratado de Montevideo la "prueba" de que la zona será inoperante. Respetables funcionarios, hombres de empresa, profesores universitarios y economistas, acostumbrados a ver las cosas por su lado negativo y olvidándose de las realidades internacionales y de las de sus propios países, auguran el fracaso de la zona latinoamericana de libre comercio porque, según ellos, no corresponde a algún modelo teórico de libre comercio que jamás ha existido salvo en los libros de texto, o porque da cabida a "demasiada" intervención estatal; adoptan así la clásica actitud del avestruz que busca protegerse ingenuamente de las bruscas fuerzas adversas que surgen a su alrededor —en este caso, la pujanza incontenible del desarrollo económico y social de América Latina.

Otro enfoque escéptico, pero derivado de un conocimiento real de la situación latinoamericana, proviene de quienes hacen hincapié en la resistencia al libre comercio que seguramente opondrán los muchos intereses industriales y agrícolas, grandes y pequeños, que tras una protección arancelaria y cambiaria considerable y a veces excesiva han llegado a ocupar posiciones monopolísticas de las que no se dejarán desplazar con facilidad. Es indudable que este problema existe en la Zona de Libre Comercio Latinoamericana, como existe aun dentro de los países integrantes de ella. Muchas empresas industriales latinoamericanas, mal planeadas o diseñadas para mercados mayores, han operado y operan a altos costos; no cuentan con los mejores equipos, o por diversas causas no han logrado modernizarse; o aprovechan situaciones de mercado que les permiten vender a muy elevados precios. Pero al lado de ellas han surgido otras enteramente modernas y dirigidas por un tipo de empresario que tiene visión dinámica de la economía de su país. Tarde o temprano la competencia interna y la ampliación progresiva del mercado nacional —y este fenómeno se advierte ya en casi todos los países de la zona— obligarán a adoptar mejoras de productividad que harán competitivas, en el terreno latinoamericano, a las industrias de cada país, y que les permitirán incluso, como ya también sucede, competir eficazmente con industrias de otros países. Un proceso de modernización

⁷ Véase CEPAL, *El movimiento latinoamericano hacia la colaboración económica multilateral*, E/CN.12/567, marzo de 1961, párrafo 43. Véanse también los párrafos 14 a 16, acerca de la situación general en materia de pagos.

que pudiera llamarse natural va acompañado actualmente de una política oficial destinada a elevar la productividad, introducir nueva tecnología y persuadir a los empresarios de las ventajas del mercado adicional latinoamericano. En muchos casos, la iniciativa ha partido de las propias empresas. Por otro lado, el mecanismo del Tratado de Montevideo prevé eliminaciones totales y súbitas de los derechos arancelarios, sino reducciones graduales. La tendencia actual parece ser más bien la de negociar concesiones respecto a una gran diversidad de productos industriales, muchos de los cuales significarán competencia interlatinoamericana, y no la de limitarse a unos cuantos productos puramente complementarios.

Comercio en Productos Tradicionales Vs. Intercambio de Productos "Nuevos"

Lo anterior se liga con el tercer enfoque de quienes no se muestran optimistas, relativo a si el Tratado conducirá a la rebaja de impuestos y gravámenes solamente en los productos que ya son objeto de intercambio —caso en el cual ofrecería perspectivas muy limitadas— o abarcará también artículos que hasta ahora no han figurado, por razones muy explicables, en dicho comercio. En este tema se distinguen varias modalidades, aunque a veces más bien parece que se quiere hacer una interpretación demasiado literal del Tratado. Se alega, principalmente, que el Tratado *compromete* a liberar el comercio existente, pero *no compromete*, sino *sólo hace posible*, a voluntad de las partes, la reducción de gravámenes sobre productos "nuevos".⁸ Se afirma también que la fórmula de cálculo del nivel arancelario prevista en el protocolo del Tratado opera en forma tal que con sólo reducir la tarifa sobre productos que ya son intercambiados se cumple con los requisitos del convenio de efectuar una rebaja anual del 8%.

Los mismos autores de estos puntos de vista reconocen que, evidentemente, no debió ser intención de los gobiernos dar una aplicación tan restringida al Tratado. Pero aun en el terreno de la interpretación literal de las disposiciones del Tratado, es muy dudoso que tengan razón. El artículo 14 establece que a fin de "asegurar una continua expansión y diversificación del comercio recíproco las Partes Contratantes procurarán... b) incorporar en las Listas Nacionales e mayor número posible de productos que ya sean objeto de comercio entre las Partes Contratantes; y c) agregar a dichas listas un número creciente de productos que aún no forman parte del comercio recíproco." Es decir, no hay distinción cronológica, ni de intención, entre productos ya intercambiados y productos "nuevos"; en ambos casos, los países signatarios se comprometen a procurar su inclusión en las listas de productos sujetos a reducción de gravámenes. En cuanto a la fórmula para calcular la rebaja del 8%, es evidente que algunas personas la han entendido mal al suponer que el gravamen arancelario sobre cada producto se pondera con las importaciones del mismo provenientes de los demás países de la propia zona latinoamericana, cuando que la disposición correspondiente establece con claridad meridiana que la ponderación se hace con el "valor total de las importaciones de toda procedencia" (Título I, párrafo 6, inciso i del protocolo mencionado). Es obvio que esta forma de ponderar los gravámenes permite la inclusión de cuantos "nuevos" productos (en el comercio interzonal) se quiera agregar por medio de las negociaciones; en consecuencia, carece de todo fundamento la idea de que el Tratado se limita a liberar solamente el comercio existente.⁹

⁸ Véanse, por ejemplo, Raymond F. Milesell, "The movement toward regional trading groups in Latin America", en *Latin American issues: essays and comments* (ed. Albert O. Hirschman), Nueva York, 1961, especialmente pp. 135-139; y aun la misma CEPAL, en un artículo sobre la zona de libre comercio en el *Boletín Económico de América Latina*, Vol. V Núm. 1, marzo de 1960, y, más recientemente, en *El movimiento latinoamericano hacia la cooperación económica multilateral*, op. cit., párrafo 5.

⁹ En una nota en que pretende demostrar lo contrario —y de paso tergiversa unos comentarios míos anteriores— Richard S. Dosik se apoya en una interpretación equivocada de la fórmula arriba mencionada, al suponer que el factor de ponderación es la *importación procedente de la Zona*, caso en el cual, de ser ésta cero, un producto "nuevo" no afectaría la reducción media ponderada, y los países signatarios recibirían "cum gratia" sus compromisos sin liberar un solo producto nuevo. (Véase "The Montevideo Treaty and 'new' trade", *Inter American Economic Affairs*, Vol. 14 invierno de 1960, pp. 117-121.) Aparte del absurdo que esto encerraría dicho autor simplemente no ha leído bien el protocolo del Tratado. Por si sólo lo haya leído en inglés, es de notar que la versión dada oficialmente en *Economic Bulletin for Latin America*, Vol. V, No. 1, dice: "The total value of imports, irrespective of origin..." Más claro no podía estar.

Además, parece ser una controversia ociosa. Si el Tratado de Montevideo no hubiera sido firmado con vistas a hacer posible un volumen futuro de intercambio que permita la expansión de las ramas industriales que son esenciales para el desarrollo económico actual y futuro de América Latina —algunas de las cuales aún no exportan nada— varios países no habrían participado en las negociaciones y muchos habrían comprometido su política nacional e internacional y la palabra de sus gobernantes. El solo examen de las listas de productos propuestas por cada uno de los países signatarios para las próximas primeras negociaciones de reducción arancelaria y reducción de restricciones demuestra que en ningún momento se pretendió dar al Tratado un alcance estrecho y teórico.

No cabe duda que el proceso de liberación del intercambio interlatinoamericano será, como ya se ha dicho, complicado y sujeto a diversas dificultades. A muchos observadores ha parecido que el procedimiento previsto por el Tratado es engorroso y lento, quizá excesivamente cauteloso. Pero una cosa es el procedimiento y otra la política que se piense llevar a cabo. En ésta influyen muchos elementos, entre otros la situación crítica en que se encuentra el comercio latinoamericano con el resto del mundo, debido a la sobreoferta de muchos productos primarios o a la lenta expansión de su demanda. La necesidad de dar mayor impulso a la industrialización se reconoce de más en más, y el Tratado es evidentemente un instrumento que favorecerá el crecimiento industrial, el mejor aprovechamiento de los recursos y la planeación a escala adecuada de las nuevas industrias que América Latina necesita y está por crear.

De hecho se carece aún de experiencia en la liberación multilateral del intercambio, y sería aventurado hacer pronósticos, pero no es improbable que, después del primer año de vigencia del Tratado de Montevideo, los países encuentren aconsejable, como ha ocurrido ya con el mercado común europeo, acelerar la creación de la zona de libre comercio, incorporando crecientes números de productos y acortando las etapas de liberación. De más en más, se apreciará que el desarrollo económico latinoamericano y la integración de los mercados son fenómenos inseparables, y que para acentuar el desarrollo requiere a su vez apresurar la integración.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS COMPLEMENTARIAS *

I. MERCADO COMÚN, ZONA DE LIBRE COMERCIO Y ASPECTOS GENERALES

Banco de la Reserva Federal de Nueva York, "The emerging common markets of Latin America", *Monthly Review*, Nueva York, septiembre de 1960.

CEPAL, *Consultas sobre política comercial. Informe de la tercera serie de reuniones, entre Colombia, Ecuador y Venezuela* (Quito, del 7 al 10 de diciembre de 1960). Doc. E/CN.12/555. Santiago de Chile, marzo de 1961.

— *El movimiento latinoamericano hacia la colaboración económica multilateral*. Doc. E/CN.12/567. Santiago de Chile, marzo de 1961.

— *Informe del IX período de sesiones*. Doc. E/CN.12/573/Rev. 1. Santiago de Chile, mayo de 1961. (Véase también Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, Doc. E/3486).

— *Informe de la primera reunión del grupo de trabajo para asuntos aduaneros que se eleva al Comité de Comercio de la CEPAL*, Doc. E/CN.12/568. Santiago de Chile, marzo de 1961.

— *Derechos aduaneros y otros gravámenes y restricciones a la importación en países latinoamericanos, y sus niveles promedios de incidencia*. Doc. E/CN.12/554. Santiago de Chile, febrero de 1961.

* Véase la bibliografía anterior en el Apéndice B de *Trayectoria del Mercado Común Latinoamericano* (México, CEMLA, 1960).

CEPAL/FAO, *The role of agriculture in the Latin American common market and free-trade area arrangements*. Doc. E/CN.12/551. Santiago, enero de 1961.

Dosik, Richard S. "The Montevideo Treaty and 'new' trade", *Inter-American Economic Affairs*, Vol. 14, Núm. 3. Washington, 1960.

Gordon, Lincoln. "Economic regionalism reconsidered", *World Politics*, Vol. XIII, No. 2, Princeton, N. J., enero de 1961.

Massard, Carlos y Strassman, John. "Coordinación de la política económica dentro de la zona latinoamericana de libre comercio", *Comercio Exterior*. México, abril de 1961.

Méndez, Jorge. "La zona latinoamericana de libre comercio: una grave responsabilidad colombiana." *La Nueva Economía*, Tomo 1, No. 1. Bogotá, febrero de 1961.

Mikesell, Raymond F. "The movement toward regional trading groups in Latin America", en *Latin America Issues: essays and comments* (edited by Albert O. Hirschman). Nueva York, Twentieth Century Fund, 1961.

Naciones Unidas, Comisión Económica para África, *The significance of recent common market developments in Latin America*, Doc. E/CN.14/64. Addis Abeba, diciembre de 1960.

Organización de Estados Americanos, *Integración económica de América Latina*, Informe del grupo de Expertos, Punto II del Temario de la Reunión Extraordinaria del Consejo Interamericano Económico y Social al Nivel Ministerial, Doc. OEA/Ser.H/X.1, 30 de junio de 1961.

Sumberg, T. A. "Free trade zone in Latin America", *Inter-American Economic Affairs*, Vol. 14, No. 1, Washington, 1960.

Urquidí, Víctor L. "La idea del mercado común latinoamericano", *Revista de Economía y Estadísticas de Puerto Rico*, Vol. II, No. 1, 1961.

— "The common market as a tool of economic development", en *Latin American Issues: essays and comments* (edited by Albert O. Hirschman). Nueva York, Twentieth Century Fund, 1961.

— "The Montevideo Treaty: a comment on Mr. Sumberg's views", *Inter-American Economic Affairs*, Vol. 14, Núm. 2. Washington, 1960.

II. COMPENSACIÓN DE PAGOS

CEPAL, *Documentos sobre problemas financieros preparados ... para la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio*. Doc. E/CN.12/569. Santiago de Chile, marzo de 1961.
Comprende:

- Pagos y créditos en la zona de libre comercio proyectada por países de América Latina. Posibles sistemas.
- Nuevas consideraciones acerca del sistema de créditos recíprocos en la zona de libre comercio.
- 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.
- El sistema de créditos recíprocos para la zona de libre comercio.

III. CENTROAMÉRICA

CEPAL, Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano, *Informe del ... 3 de septiembre de 1959 a 13 de diciembre de 1960*. E/CN.12/552. Naciones Unidas, 1961. Publ. 60.II.G.7.