

Informe mensual de la ALALC

EN 1963 AUMENTARON MAS DE 28% LAS IMPORTACIONES DE BRASIL DESDE LA ALALC

Los intercambios de Brasil con la Zona aumentaron sensiblemente en 1963 (17.8%) gracias al considerable crecimiento de las importaciones (28.1%), las cuales sumaron un total de 164.7 millones de dólares (128.6 millones en 1962). Este incremento estuvo acompañado del estancamiento de las exportaciones, que ascendieron a 76.0 millones de dólares (75.8 millones en 1962). Como consecuencia, el déficit ya considerable del comercio del Brasil con la Zona se ensanchó todavía más elevándose a 88.7 millones de dólares. El déficit aumentó de un año a otro en 67.9%.

Los incrementos más significativos fueron los registrados por las importaciones brasileñas desde Chile, México y Uruguay.

- En 1963 aumentaron más de 28% las importaciones de Brasil desde la ALALC
- Celebró su primera reunión la Comisión de Asuntos Monetarios
- El BID empieza a financiar exportaciones de bienes de capital
- El Instituto del Fierro y el Acero celebrará su IV Congreso en México

inversiones privadas extranjeras en los países de la ALALC. Dicha circunstancia se hará más evidente al negociarse la Lista Común, pues los productos que en ella se incluyen quedan sometidos a un compromiso colectivo y definitivo de liberación por todas las Partes Contratantes;

b) Dadas las características de los regímenes vigentes en los países, se considera un objetivo necesario establecer prácticas de colaboración y consulta entre las Partes Contratantes a fin de obtener de la inversión extranjera los mayores beneficios para la región en su conjunto, evitando la localización antieconómica de empresas y la sobreinversión en algunos sectores;

c) La colaboración y consulta entre las Partes Contratantes sobre los temas vinculados con la inversión extranjera debieran tener en cuenta el objetivo declarado en el Tratado de Montevideo de promover un desarrollo armónico y equilibrado de todos los países del área, facilitando el cumplimiento de los planes nacionales de desarrollo económico;

INTERCAMBIO COMERCIAL DE BRASIL CON LA ALALC: 1962-63

(Miles de dólares)

Intercambio comercial por bloques económicos	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES		SALDOS		VARIACION EN PORCIENTOS 1963/62		
	1963	1962	1963	1962	1963	1962	Exp.	Imp.	Saldo Neg.
Asociación Latinoamericana de Libre Comercio									
Argentina	46 206	48 464	87 956	85 548	-41 750	-37 084			
Chile	10 441	9 350	31 275	15 568	-20 834	- 6 218			
Colombia	547	160	152	67	395	93			
Ecuador	28	28	15	3	13	25			
México	1 352	304	17 932	10 354	-16 580	-10 050			
Paraguay	2 934	2 135	877	958	2 057	1 177			
Perú	1 043	1 245	15 428	13 506	-14 385	-12 261			
Uruguay	13 404	14 131	11 102	2 631	2 392	11 500			
T O T A L	76 045	75 817	164 737	128 635	-88 692	-52 818	0.3	28.1	67.9

FUENTE: Banco do Brasil, S. A., Carteira de Comercio Exterior, Divisao de Estadística.

CELEBRO SU PRIMERA REUNION LA COMISION DE ASUNTOS MONETARIOS

Del 11 al 15 de mayo se celebró en Montevideo la primera reunión de la Comisión Asesora de Asuntos Monetarios para examinar, entre otros, los siguientes asuntos:

1. Tratamientos aplicables a los capitales extranjeros; 2. Las relaciones de la banca comercial; 3. Restricciones del ámbito de las autoridades monetarias que dificultan el comercio intrazonal y, 4. Mecanismo de consulta de los bancos centrales de los países de la ALALC.

En lo que se refiere al primer tema se llegó a las siguientes conclusiones:

a) El cumplimiento progresivo del programa de liberación ha de aumentar en forma apreciable las perspectivas de

d) Es conveniente facilitar a los capitales de origen zonal, debidamente caracterizados como tales, su establecimiento en otros países del área a fin de constituir empresas de carácter multinacional como medio para acentuar la complementación económica, y

e) Se entiende como particularmente deseable la consulta y colaboración en cuanto se trate de inversiones extranjeras encaminadas a producir bienes para ser exportados al área, al amparo de su inclusión en la Lista Común.

Sobre las relaciones de la banca comercial se estimó que la participación más intensa de esta última en el financiamiento del comercio intrarregional será un complemento de considerable importancia en el avance del proceso de integración y que para conseguirlo es necesario identificar con precisión las dificultades que se oponen a una más estrecha colaboración entre las instituciones de la banca comercial de los

países de la ALALC. En consecuencia, se juzgó conveniente proponer al Comité Ejecutivo Permanente la convocatoria, para la primera quincena del mes de septiembre del año en curso, de una reunión de representantes de la banca comercial de los países de la ALALC, a la cual concurrirían delegados de la banca central en calidad de observadores. Las invitaciones a la reunión se realizarían por intermedio de cada banco central o instituciones similares. En el temario de la reunión podrían figurar el financiamiento del comercio intrazonal y las posibles fórmulas de complementación bancaria intrazonal.

Se convino también que, cuando las futuras tareas de la Comisión Asesora lo hagan aconsejable, la misma recomendará las reuniones de representantes de alto nivel de los bancos centrales que considere oportunas para que los principales funcionarios de las instituciones puedan establecer contactos encaminados a llegar a decisiones sobre los temas pertinentes. Si la práctica sugiera resultase eficaz, tales reuniones de alto nivel podrían sistematizarse, para lo cual la Comisión Asesora actuaría como órgano de estudio y de preparación de los trabajos.

La Comisión resolvió establecer un procedimiento de intercambio periódico de informaciones, con el objeto de que sus miembros se mantengan perfecta y oportunamente enterados de la forma en que evolucionan los asuntos de la competencia de las autoridades monetarias centrales. Se estimó que esa información debería presentarse y distribuirse bimestralmente.

Por último, se acordó procurar la colaboración del Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA) en las tareas de la Comisión.

EL BID CONCEDIO CUATRO LINEAS DE CREDITO PARA FINANCIAR EXPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL DE ARGENTINA, BRASIL, CHILE Y MEXICO

A fines de abril el BID anunció haber concedido cuatro líneas globales de crédito por un monto total de 11 millones de dólares, para contribuir al financiamiento de exportaciones de bienes de capital de Argentina, Brasil, Chile y México.

Las cuatro líneas de crédito y los organismos nacionales prestatarios son:

Dls. 3 millones al Banco Central de la República Argentina.

Dls. 3 millones al Banco do Brasil, S. A.

Dls. 2 millones al Banco Central de Chile.

Dls. 3 millones a Nacional Financiera, S. A., de México.

Las líneas de crédito, que serán de carácter rotatorio, se extenderán en dólares de los Estados Unidos.

Estos créditos son los primeros que concede el Banco desde que adoptó su Programa de Financiamiento de Exportaciones de Bienes de Capital, en septiembre de 1963, con el objeto de estimular el desarrollo de la industria productora de dichos bienes en Latinoamérica y promover la integración económica de la región mediante el incremento del comercio intrarregional.

El programa entró en vigor el 30 de septiembre de 1963, fecha en que el Directorio Ejecutivo de la Institución aprobó el reglamento correspondiente y autorizó al mismo tiempo la utilización inicial de hasta Dls. 30 millones de los recursos ordinarios del Banco para ponerlo en marcha. Este es el primer programa multilateral de financiamiento de exportaciones de bienes de capital en el mundo. Los organismos prestatarios utilizarán las líneas de crédito exclusivamente para descontar en el Banco los documentos de crédito que emitan en la realización de sus respectivos programas de financiamiento de exportaciones de bienes de capital.

Estas líneas devengarán intereses del 6% anual sobre los saldos deudores desde la fecha de los desembolsos correspondientes. La tasa incluye la comisión del 1% destinada a la reserva especial del Banco. Las líneas de crédito se utilizarán dentro de un plazo de un año de la fecha del contrato respectivo, aunque el Presidente del Banco está autorizado para extender este plazo por períodos adicionales de doce meses, y hasta un total de tres años.

Los plazos de los créditos que concederán los organismos nacionales serán por períodos de entre 180 días a 5 años, excepto en casos especiales.

Se espera que las líneas de crédito den por resultado un incremento de las exportaciones de bienes de capital de los cuatro países, al fortalecer su posición competitiva frente a proveedores extrarregionales.

Los bienes de capital tendrán que ser originarios de los países latinoamericanos miembros del Banco. Para efectos del programa se considerarán como tales aquellos que han sido fabricados en los respectivos países con materia prima o partes locales, y también aquellos manufacturados con materia prima o partes procedentes de cualquier país de América Latina miembro del Banco.

Por otra parte, serán elegibles para financiamiento no solamente bienes de capital terminados sino también los componentes que entran en su fabricación.

El Banco Interamericano podrá financiar hasta el 70% del valor de factura de la exportación. Los importadores deberán efectuar un pago al contado de por lo menos el 20% de dicho valor (menos en casos especiales). El saldo lo financiarán las entidades prestatarias. Los exportadores tendrán que asumir y mantener responsabilidad financiera por lo menos sobre el 15% del monto adeudado por los importadores.

A fin de movilizar recursos adicionales, el Banco proyecta vender, sin su garantía, los documentos de crédito adquiridos de los organismos nacionales o así como participaciones en estos documentos.

EL ILAFA CELEBRARA SU CUARTO CONGRESO EN MEXICO DEL 19 AL 24 DE JULIO

En reunión efectuada en Bogotá del 8 al 9 de marzo último, el directorio del Instituto Latinoamericano del Fierro y el Acero aprobó el temario del IV Congreso Latinoamericano de Siderurgia que tendrá lugar en México del 19 al 24 de julio. El temario comprende los puntos siguientes: 1) Inversiones necesarias para la industria siderúrgica en América Latina hasta 1970, y sus fuentes de financiamiento; 2) minerales de fierro: sus problemas de explotación y de comercialización y 3) estado actual del desarrollo de la colada continua y sus perspectivas en América Latina.

El directorio deliberó extensamente acerca de las alternativas de la integración siderúrgica en América Latina, basándose para ello en varios documentos elaborados sobre el tema. Se convino en que el Secretariado del Directorio procederá a completar su estudio al respecto y lo distribuirá entre las empresas miembros, acompañado de una encuesta destinada a recoger su pensamiento. Sobre la base de ese documento y de las opiniones expuestas por las empresas, se preparará un informe para las deliberaciones del directorio en México, que tendrán lugar conjuntamente con el IV Congreso Latinoamericano de Siderurgia.

En la misma reunión de Bogotá, el Directorio, respondiendo a una pregunta de los industriales mexicanos sobre si debe considerarse al acero al margen de las negociaciones de la ALALC, opinó que las concesiones sobre productos siderúrgicos son privativos de cada país, no existiendo al respecto posiciones oficiales del Instituto.

URUGUAY PROPONE LA FORMACION DE UN MERCADO REGIONAL DE ENERGIA ELECTRICA EN SUDAMERICA

La empresa estatal uruguaya UTE (Usinas y Teléfonos del Estado) ha tomado la iniciativa de proponer la formación de un mercado regional de energía eléctrica en Sudamérica mediante la interconexión de las redes de alta tensión de Argentina, Brasil, Chile, Uruguay y Paraguay. Varios directores de la mencionada empresa han estado en Buenos Aires y Santiago de Chile tratando con las autoridades competentes de esos países el asunto del proyecto y gestionando la celebración de un congreso especial en Montevideo el próximo mes de julio.

Según declaraciones del presidente de la UTE, la idea es que todos los países integrantes del mercado regional planifiquen coordinadamente sus futuras obras de generación de energía y que, incluso, financien en conjunto y aprovechen

... que se hayan establecido. Queremos —manifestó— esfuerzos, capitales y técnicos de los cinco países para construir, donde sea más ventajoso y económico, plantas generadoras de energía eléctrica, ya sean hidroeléctricas o termoeléctricas". Los técnicos de la UTE han planteado también la posibilidad de una próxima interconexión de los sistemas argentinos y uruguayos.

DECLINO EN EL PRIMER TRIMESTRE EL COMERCIO DE URUGUAY CON LA ALALC

El valor del intercambio comercial (importaciones más exportaciones) de Uruguay con los restantes países de la ALALC sumó, en el primer trimestre del presente año, 8.8 millones de dólares, lo que representa una baja de 16.2% respecto al correspondiente a igual período en 1963. Tanto las exportaciones como las importaciones estuvieron a niveles inferiores a los de hace un año. En efecto, entre enero y marzo de 1964 las importaciones uruguayas desde la zona fueron de 6.4 millones de dólares cifra inferior en 1.2 millones

de dólares. Las exportaciones sumaron 2.4 millones de dólares, mientras en el primer trimestre del año anterior habían ascendido a 2.9 millones. Declinaron las compras de Uruguay a Argentina, Brasil, Paraguay y Perú y las ventas a Argentina, Brasil, Ecuador, México y Paraguay.

En la información se señala también que la mayor reducción relativa de las importaciones uruguayas procedentes de la ALALC determinó un mejoramiento de la balanza comercial del país con la Zona. En efecto, en los tres primeros meses de 1964 el déficit comercial de Uruguay con la ALALC fue de 3.9 millones de dólares, mientras que en el mismo lapso del año inmediato anterior había llegado a 4.8 millones.

En el período examinado, las exportaciones totales de Uruguay llegaron a 48.9 millones de dólares (igual período del año anterior: 47.2 millones), mientras que las importaciones totales se situaron en 29.5 millones (47.3 millones), de modo que se obtuvo un superávit comercial de 19.4 millones de dólares (déficit de 0.1 millones). Se redujeron sobre todo las compras de vehículos automotores.

Documentos

LA NEGOCIACION DE LA LISTA COMUN

A partir del 26 de mayo comienza en Montevideo la Conferencia Extraordinaria para negociar la primera parte de la Lista Común, tal como lo prevé el artículo 4o. del Tratado de Montevideo. Como se aprecia claramente en el documento del Comité Ejecutivo que reproducimos a continuación, el hecho marca el inicio de una fase nueva dentro de las actividades de la ALALC y entraña consecuencias de primera importancia para el futuro de la Asociación. No está de más recordar que la inclusión de productos en la Lista Común significa que cada una de las partes contratantes queda comprometida a eliminar totalmente, antes del 2 de junio de 1973, los gravámenes y las restricciones de cualquier índole que incidan sobre la importación de aquéllos cuando sean originarios del territorio de cualquier otra parte contratante. Además, según el artículo 7o. del Tratado, 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: 25% en el curso del primer trienio (ver "Informe Mensual" de abril último); 50% en el segundo; 75% en el tercero y lo esencial de ese comercio en el cuarto trienio. Otra particularidad que hay que subrayar es que la inclusión de productos en la Lista Común es definitiva y que las concesiones otorgadas sobre tales productos son irrevocables. Ahora bien, conforme a la Resolución 70 (III) adoptada en el Tercer Período de Sesiones de la Conferencia de la ALALC, los productos que se incluyan en la Lista Común, en el curso de las sucesivas negociaciones, no tienen necesariamente que figurar en las listas nacionales y su incorporación se hará sin indicación de los tratamientos respectivos. Quiere decirse que la desgravación efectiva puede aplazarse hasta junio de 1973 y que, por consiguiente, existe un amplio lapso para tomar las providencias necesarias, tales como las que se apuntan en el documento del Comité Ejecutivo Permanente. Conviene llamar la atención sobre el hecho de que aparece ahora, reiteradamente, un mecanismo que hasta el momento no figuraba en la terminología de la ALALC: se trata de los *convenios de regulación de mercados*.

La negociación de la Lista Común en cada trienio del período de transición constituye uno de los pasos más importantes en la ejecución del Programa de Liberación previsto en el Tratado de Montevideo. Ello es consecuencia, en primer término, del hecho de que como resultado de esa negociación las Partes Contratantes asumirán compromisos de gran trascendencia y de carácter definitivo en lo que respecta a la liberación del comercio intrazonal; y, en segundo lugar, porque tal negociación ofrece la mejor oportunidad para la adopción de orientaciones y definiciones de política económica que sirvan de base para las etapas ulteriores del proceso de integración regional. La imposibilidad de retirar de la Lista Común los productos que se incluyan en ella por acuerdo unánime de las Partes Contratantes y la irrevocabilidad de las concesiones otorgadas sobre tales mercancías, según lo dispone el Artículo 8 del Tratado, exigen esclarecer previamente las implicaciones que la negociación de dicha Lista ten-

drá con respecto al Programa de Liberación y al comercio recíproco de las Partes Contratantes después de finalizado el período de transición.

Para evitar que el análisis unilateral de cada país con relación a estas eventuales repercusiones sobre su economía nacional derive de la aplicación de criterios restrictivos en el Período de Sesiones Extraordinarias convocado para el mes de mayo y disocie el enfoque unitario y orgánico del problema por las Partes Contratantes, es necesario examinar diversos aspectos del tema, exponer algunos criterios genéricos aplicables a la mencionada negociación y clasificar las distintas actividades industriales en función de los criterios referidos. De este modo, se estará en mejores condiciones para encarar la paulatina formulación de una política común en materia de comercio y, lo que es más importante, de desarrollo económico regional.

El comercio tradicional entre las Partes Contratantes se ha basado y se basa por ahora fundamentalmente en los intercambios recíprocos de productos agrícolas. Por lo tanto, el cumplimiento de los porcentajes previstos para las sucesivas etapas trienales de la formación de la Lista Común exige, so pena de eludir compromisos específicos del Tratado, tener en especial consideración estas mercancías. La información preparada por la Secretaría (ver "Informe Mensual" de abril último), al presentar los principales productos del intercambio regional actual por orden de importancia de acuerdo con su participación en dicho comercio, demuestra claramente la enorme gravitación que a ese respecto ejercen las producciones agrícolas.

Frente a esta realidad existe otra de similar importancia: la economía de las Partes Contratantes descansa sustancialmente en la producción agropecuaria y, en consecuencia, como se registran en el área marcadas diferencias de productividad para un mismo producto de país a país, es sumamente difícil comprometerse desde ya a la libre concurrencia en esos rubros luego de finalizado el período de transición. Se teme, en muchos casos con total fundamento, que ello signifique disponer la desaparición a plazo fijo de determinadas producciones en ciertos países por su imposibilidad de enfrentar competitivamente las de otros con mejores condiciones ecológicas o más eficientes en el ramo, provocando de esta manera graves perjuicios para las clases productoras correspondientes y para las respectivas economías nacionales.

El Tratado no ofrece elasticidad en esta materia. Por un lado, en virtud del Artículo 28, otorga a cualquier Parte Contratante la facultad unilateral, dentro de un marco sumamente liberal, de salvaguardar en cualquier momento los intereses de sus sectores agropecuarios mediante la aplicación de medidas restrictivas, sin necesidad de obtener el consentimiento de las demás Partes Contratantes. Pero una vez finalizado el período de transición, este régimen de carácter precaucional e instaurado con la finalidad de evitar efectos perjudiciales para el sector agropecuario cesa automáticamente en su vigencia sin que se le sustituya por otro. A partir de ese momento, las Partes Contratantes sólo podrán recurrir a las cláusulas de salvaguardia generales previstas en el Capítulo VI, disposiciones que tienen otro sentido y no parecen ser aptas para contemplar los problemas que motivaron la redacción del Artículo 28. Estos factores contribuirán sin duda a que los esfuerzos encaminados a incluir productos agropecuarios en la Lista Común por lo menos aquellos que son fundamentales en el comercio intrazonal, se vean considerablemente entorpecidos por el temor de los Gobiernos y de las clases productoras a correr los riesgos inherentes a decisiones de esta naturaleza.

El problema es más complejo aún si se tiene en cuenta que prácticamente en todo el mundo, y esto es válido para las organizaciones de integración regional, se ha debido recurrir a la adopción de mecanismos reguladores del comercio agrícola como medio de asegurar niveles de ingreso razonables para las clases rurales y de evitar profundas distorsiones en las respectivas economías internas.

En consecuencia, no sólo para facilitar el trámite de la elaboración de la Lista Común, sino fundamentalmente para contemplar la ansiedad de los productores agropecuarios de la ALALC y para ofrecerles a los Gobiernos de las Partes Contratantes posibilidades de estudiar tesorera y exhaustivamente las formas de organización de mercados agrícolas más convenientes para los fines de su expansión económica en el marco de la integración, habilitándolos al propio tiempo a cumplir con los compromisos del Tratado, parece necesario que en el Segundo Período de Sesiones Extraordinarias de la Conferencia se reconozca explícitamente este fenómeno y se asuma el compromiso de estudiar y concertar, con la debida antelación al término del período de transición, arreglos de mercado para determinadas producciones.

Sin embargo, esta norma general debería ser objeto de limitaciones en función de ciertos criterios. En efecto, las producciones agropecuarias pueden dividirse, de acuerdo con su utilización o destino, en dos grandes grupos:

- a) Las que constituyen materia prima para determinados procesos industriales de mediano o alto grado de elaboración, y
- b) Las que están destinadas al consumo directo, sin experimentar más que los procesos primarios necesarios para su uso o presentación.

Con respecto al primer grupo, razones fundamentales de técnica comercial e industrial inclinan a sostener el criterio genérico de que con relación a esos productos debería asegurarse, al cabo de cierto lapso, la liberación total, para permitir el más amplio acceso de las industrias de transformación al abastecimiento de las materias primas que son imprescindibles para el normal desarrollo de sus actividades. Con el fin de evitar que ello se traduzca en perjuicios bruscos y graves para sectores económicos de determinados países, será necesario elaborar planes de readaptación de ciertos aspectos de las estructuras agrarias en determinados países, de modo de reorientar las actividades y la mano de obra correspondientes hacia campos más convenientes desde el punto de vista regional. El desarrollo industrial de los países más avanzados ha requerido como condición "sine qua non" este libre acceso a las fuentes de suministro de las materias primas necesarias para los procesos de transformación.

Si no se adoptase este criterio, los industriales que utilizan esas materias primas se opondrían a cualquier medida que significase liberación del comercio de sus bienes finales, como ser la inclusión de estas mercancías en la Lista Común, aunque se considerasen "a priori" con capacidad competitiva para enfrentar la libre concurrencia en el mercado zonal, por cuanto soportarían un encarecimiento de costos en virtud del mayor precio de esas materias primas. Y si por decisión del Gobierno respectivo, se incluyesen los productos semielaborados y terminados de su industria en la Lista Común, el país de referencia se encontraría en situación competitiva desfavorable, a menos que se compensase en alguna forma (exenciones impositivas, venta subsidiada de la materia prima nacional a las industrias de exportación, etc.) este factor negativo.

Esta tesis de validez general no debe sin embargo ser considerada de aplicación absoluta. En ciertos casos pueden incidir factores especiales que inclinen a otro tipo de soluciones, incluso de carácter temporario, para atender la situación peculiar de determinadas producciones. Quizás sea necesario basar el examen de ciertos cultivos y explotaciones agropecuarias en los índices de productividad de la Zona, con respecto a lo cual se pueden establecer tres situaciones diferentes:

- a) Producciones que registran niveles de productividad similares en los diversos países de la Asociación;
- b) Producciones cuyos índices de productividad arrojan diferencias considerables pero que pueden ser atenuadas mediante la tecnología e inversiones adecuadas, y
- c) Producciones que por razones ecológicas son de naturaleza rígida y no ofrecen grandes posibilidades de mejoras en su índice de productividad, lo cual permite prever la persistencia de diferencias sustanciales a ese respecto.

También podría ocurrir que en determinados casos la mayor productividad industrial en ciertas regiones permita a la actividad manufacturera soportar, sin menoscabo de su capacidad competitiva, los mayores costos de las materias primas.

En cambio, con relación al segundo grupo de bienes agropecuarios, los acuerdos de regulación de mercados, partiendo del criterio de cubrir los déficit de las producciones nacionales o utilizando otros métodos que se estimen convenientes, pueden ser sumamente útiles y por esta razón deberían ser objeto de compromisos formales de las Partes Contratantes.

Parece factible reconocer la necesidad de asumir tales compromisos con relación a determinados productos agropecuarios que deban ser incorporados a la Lista Común de modo que exista relación directa entre la decisión que lleve a esta inclusión y el acuerdo formal de suscribir, en el momento adecuado y luego de analizadas las condiciones de producción y comercio de cada uno de esos productos, un convenio de regulación del mercado correspondiente, para lo cual ofrece posibilidades el Artículo 61 del Tratado.

De este modo, serían salvados en lo sustancial los inconvenientes que para la mayoría de las Partes Contratantes podría representar la inclusión de productos agropecuarios en la Lista Común.

La producción industrial

Con relación al desarrollo industrial, la Lista Común puede tener como consecuencia fundamental crear las condiciones de mercado necesarias para estimular inversiones que no se justificarían o que gozarían de menores incentivos referidas

exclusivamente a los actuales mercados nacionales y facilitar la expansión y diversificación del comercio intrazonal.

Un factor negativo del mecanismo de las Listas Nacionales instaurado por el Tratado, en lo que se refiere a la instalación de nuevas industrias o la expansión de las existentes, es la incertidumbre en que se halla el eventual inversor con respecto a la dimensión del mercado en el que deberá desenvolver su actividad y al lapso que transcurrirá hasta que se creen las condiciones de mercado requeridas para ese efecto. La Lista Común, al asegurar la formación del mercado ampliado por los productos incluidos en ella, despeja esta incertidumbre y permite planear la actividad industrial correspondiente a escalas de producción económicamente rentables.

En consecuencia, para la intensificación del desarrollo industrial zonal la inclusión de producciones tan genéricas como sea posible en la Lista Común puede constituirse en un factor de positiva y trascendental importancia.

Por otra parte, las sucesivas etapas de elaboración de la Lista Común permitirán a las Partes Contratantes ir definiendo sus orientaciones de política industrial en el marco del proceso de integración. Si se encaran esfuerzos de planificación conjunta por sectores, fijando por lo menos los objetivos generales, se podrá lograr paulatinamente el desideratum de propiciar la expansión económica armónica y equilibrada de la región y la equitativa participación de todos los países del sistema en los beneficios correspondientes.

Para ello quizá sea conveniente clasificar a los sectores industriales o por lo menos a los más importantes sobre la base de algunos criterios generales. Los objetivos de complementación industrial del Tratado de Montevideo pueden alcanzarse fundamentalmente por dos vías diferentes. Por un lado, algunos sectores industriales, por su incipiente desarrollo, por el monto de inversión que requirieren, por el previsible déficit de la oferta con relación a la demanda o por otros factores, ofrecen grandes posibilidades de complementación partiendo de un examen conjunto de la realidad actual y de una planificación común a escala regional. Por el otro, ciertas actividades industriales, por haber alcanzado un desarrollo relativamente alto en todos o casi todos los países, por la diversificación de los bienes producidos, por ser vegetativas u otras razones, sólo podrán llegar a cierto grado de complementación a través de especializaciones en líneas de producción para las que en cada caso revelen mejores aptitudes, y si bien es posible llegar a esta especialización por medio de mecanismos directores y de planes conjuntos parece necesario tener en cuenta a este respecto que ella puede surgir espontáneamente mediante la aplicación de normas de competencia razonables en el mercado zonal.

Utilizando como base estos criterios se podrían aplicar, aunque naturalmente a modo preliminar, los siguientes criterios de clasificación de los bienes industriales:

Productos que figuran en todas las Listas Nacionales

La inclusión de un producto en alguna de las Listas Nacionales significa, en principio, por lo menos en la mayoría de los casos, que el país respectivo está preparado para llegar a la liberación total de gravámenes y restricciones preconizada por el Tratado. En consecuencia, el hecho de figurar una mercadería determinada en todas las Listas Nacionales constituye un punto de referencia apropiado para el examen de la posibilidad de incluir tal producto en la Lista Común. Cuando ello ocurra y además se de la condición de que los gravámenes hayan sido totalmente eliminados y no se apliquen restricciones de otro orden a la importación de esa mercancía, es difícil suponer que algún país tenga motivos para oponerse a su inclusión en la Lista Común. Siguiendo este criterio, parecería corresponder que las Partes Contratantes analicen esos casos y dispongan, salvo que surjan razones especiales que aconsejen lo contrario, la incorporación de tales productos a la Lista Común.

Examen similar correspondería llevar a cabo con relación a aquellos productos que aun cuando figuren en todas las Listas Nacionales no hayan sido objeto de la eliminación total de gravámenes y restricciones.

Si bien ese criterio es quizá el de más fácil aplicación, hay que señalar que serán muy pocas las oportunidades en que pueda ser tenido en cuenta y que además ello tendría escasa importancia para el cumplimiento del porcentaje del 25% previsto en el Tratado.

Materias primas de origen mineral

Para que las industrias zonales puedan alcanzar paulatinamente condiciones que les permitan producir a costos internacionales es imprescindible que tengan acceso a las materias primas necesarias para los procesos de transformación correspondientes en condiciones de calidad y precios también internacionales. Como ya ha sido mencionado al considerar el problema de los productos agropecuarios, este principio es aplicado rigurosamente en todos los países desarrollados que desean colocar a su industria en condiciones competitivas con relación a los mercados de exportación. La inclusión de estas materias primas en la Lista Común, al asegurar su futura circulación en el interior del mercado zonal libre de gravámenes y restricciones, permitiría establecer las condiciones de suministro imprescindibles para la expansión industrial y constituiría un paso efectivo para la eventual participación de ciertas producciones zonales en el mercado mundial. Por otra parte, existe una distribución bastante precisa en los países de la ALALC entre importadores netos y exportadores tradicionales de tales materias primas, de modo tal que una medida de esta naturaleza sólo podría ocasionar perjuicios para ciertas producciones marginales de algunos países, perjuicios que no podrían equipararse a los beneficios generales que se derivarían de la decisión mencionada. Se contaría además con el tiempo necesario para transferir la mano de obra y los capitales aplicados a esas producciones marginales a otras actividades de mayor eficiencia y economicidad en el territorio correspondiente.

Sería entonces recomendable utilizar el procedimiento de enumerar las materias primas de origen mineral que se consideran básicas para diversas actividades industriales y examinar, partiendo del criterio expuesto anteriormente, la conveniencia y posibilidad de incluirlas en la Lista Común en esta primera etapa de su elaboración.

Bienes que no se producen en la Zona

Las negociaciones anuales realizadas hasta la fecha han demostrado que las Partes Contratantes encaran con mayor facilidad el otorgamiento de concesiones con relación a aquellas mercancías que no son producidas en su propio territorio, en razón de que este tipo de ventajas no afecta interés creado alguno ni compromete sustancialmente la posición de sectores industriales en actividad. También se ha señalado el extraordinario estímulo que representaría la liberación total y definitiva de los bienes no producidos en la región para las inversiones destinadas a instalar nuevas industrias. Tal objetivo podría ser logrado en el curso de la elaboración de la Lista Común.

Sin embargo, a pesar de reconocerse unánimemente la validez de este criterio se ha destacado también la posibilidad de que una medida de tal naturaleza tenga por resultado la concentración de las nuevas actividades manufactureras en determinados centros fabriles de la Zona, cuyo grado de evolución industrial comparativamente más avanzado ofrece mayores posibilidades en el mercado de capitales, industrias auxiliares más desarrolladas y diversificadas y mercados adyacentes de mayor dimensión. Si se diese este fenómeno, se acentuarían aún más las disparidades que se comprueban en el grado de desarrollo de los distintos países y en consecuencia se desvirtuaría una de las principales finalidades del Tratado como es la de propender al crecimiento económico integral y armónico de la región con lo cual sería de difícil aplicación el principio de reciprocidad. Por lo tanto, parece necesario adoptar fórmulas que permitan la aplicación de este criterio de validez innegable, pero que a la vez contribuyan efectivamente a asegurar una equitativa distribución de los beneficios resultantes del proceso de integración.

A este respecto debe recordarse que el Tratado prevé procedimientos para contemplar la posición de los países calificados como de menor desarrollo económico relativo. Con relación a éstos, podrían encontrarse soluciones encaminadas a lograr su participación en el desarrollo general de la Zona mediante la aplicación de los mecanismos del Tratado. Por otra parte, la Asociación ha avanzado en el terreno jurídico en cuanto a reconocer la situación especial de los países de menor dimensión de mercado y las Partes Contratantes se han comprometido a realizar esfuerzos conjuntos para propiciar la expansión industrial de sectores específicos de esos países.

En consecuencia, sería conveniente tener en cuenta estos factores en la elaboración de la Lista Común.

Sería útil determinar en el curso de la negociación, dentro del conjunto de actividades industriales, cuáles no se han iniciado en la región. Identificado aunque sea un cierto número de ellas, deberían ser examinadas y clasificadas teniendo en cuenta el interés común, y procurando individualizar sectores o líneas de producción que aparezcan como factibles de complementación con lo cual se estaría previendo desde ya la participación efectiva de todas las Partes Contratantes en el desarrollo del sector o de localización en algunos de los países de la ALALC. La inclusión de los bienes correspondientes en la Lista Común podría entonces quedar vinculada al compromiso formal de las Partes Contratantes de encargar con sentido regional las nuevas actividades industriales, lo cual supondría la canalización de las eventuales inversiones en función del esquema conjunto.

Se podrá considerar como probable que antes de determinados los estudios correspondientes a cualquiera de esos sectores, y como resultado del estímulo presentado por la inclusión de los productos en la Lista Común, se realicen inversiones cuantiosas en la Zona y se comprometa de ese modo el éxito de los objetivos generales prefijados; pero no parece imposible evitar estas consecuencias mediante la adopción de medidas apropiadas.

Las actividades de la Comisión Asesora de Desarrollo Industrial, directamente vinculadas a las de los organismos nacionales de planeación, pueden ayudar eficazmente a fijar las prioridades que correspondan y a elaborar los programas de acción pertinentes para el estudio y la programación de los sectores más importantes de la producción manufacturera.

Debe destacarse que seguramente con relación a ciertas industrias, que pueden ser numerosas, las Partes Contratantes no considerarán seguramente fundamental proceder de esta manera y que en consecuencia se mostrarán dispuestas a la inclusión de los productos correspondientes en la Lista Común.

Producciones competitivas

Existen industrias, generalmente productoras de bienes básicos de consumo (textiles, alimentos, artículos para el hogar, etc.), que han alcanzado un desarrollo relativamente grande en todos los países de la Zona y que en la mayoría de los casos pueden ser consideradas como vegetativas, es decir, con limitadas posibilidades de crecimiento en los respectivos mercados nacionales. Algunas de ellas han iniciado exportaciones hacia los centros mundiales de consumo, lo cual demuestra que se encuentran en razonable posición competitiva. En general no se advierte con respecto a ellas grandes posibilidades de complementación zonal, a no ser por la vía de una gradual especialización apoyada en un mercado competitivo. Por el momento los productos derivados de esas industrias han quedado por regla general fuera del marco de las negociaciones de la ALALC, hasta el punto de que muy pocos de ellos han sido incluidos en el Programa de Liberación. Se nota una clara resistencia de los productores nacionales a abrir su propio mercado a la concurrencia de las producciones similares de otros países y los reclamos de reciprocidad en el sector no han tenido, por diversas razones, consagración suficiente.

No parece conveniente diferir año tras año la consideración de los problemas que plantean estos sectores, cuya participación en el Programa de Liberación es imprescindible para la culminación del proceso de integración. La negociación de la Lista Común debe ser encarada como una oportunidad propicia para adoptar decisiones con respecto a por lo menos algunos de ellos. Teniendo por delante todavía nueve años del período de transición, quizá en algunos casos sería posible disponer la inclusión de productos en la Lista Común y adoptar un programa gradual de desgravación durante ese período que permita la paulatina adaptación de los establecimientos fabriles hoy en operación a las nuevas condiciones de mercado que se irán creando.

Correspondería entonces analizar en esta primera negociación de la Lista Común algunos de estos sectores, aunque más no fuera que a título de ensayo, para determinar si las Partes Contratantes están en condiciones de fijar orientaciones fundamentales de política económica en la materia.

Conclusiones

En el planteo de los problemas y en la exposición de los criterios que anteceden, la Secretaría se ha basado en los siguientes elementos de juicio:

a) Que la Asociación entrará, con la celebración del Segundo Período de Sesiones Extraordinarias de la Conferencia, en una etapa decisiva para el cumplimiento de los compromisos contraídos en virtud del Tratado de Montevideo;

b) Que todas las Partes Contratantes, por similares o diferentes razones, afrontan dificultades de diversa naturaleza para dar efectividad, mediante medidas conjuntas concretas, a esos compromisos fundamentales;

c) Que tales dificultades inclinan o pueden inclinar a los Gobiernos de las Partes Contratantes a aplicar criterios restrictivos, con el fin de cumplir las obligaciones mínimas y diferir decisiones de la mayor trascendencia para el proceso de integración, y

d) Que la postergación del enfoque frontal de ciertos problemas que exigen una solución satisfactoria para todas las partes como requisito indispensable para la consecución de los fines y objetivos del Tratado significará seguramente la pérdida de un tiempo valioso para la formulación de la política económica zonal que será consecuencia directa de la aplicación del Tratado de Montevideo.

Es lógico y prudente, entonces, pensar en la conveniencia de proceder de inmediato al análisis exhaustivo de la problemática de la integración, con el objeto de sentar multilateralmente las bases necesarias para el enfoque de cada uno de los aspectos fundamentales del proceso. La oportunidad de abocarse a la elaboración, en su primera etapa, de la Lista Común puede ser sumamente apropiada para una tarea de esta naturaleza. Cuando existan problemas críticos con relación a determinados productos, el hecho de incluirlos en esa Lista representará el compromiso moral de todas las Partes Contratantes, que por diversos procedimientos puede ser transformado en una obligación jurídica, de iniciar el proceso encaminado a resolver con la debida antelación al fin del período de transición las situaciones planteadas. De otra manera se llegaría a la difícil encrucijada, en fecha mucho más cercana al vencimiento de plazo de 12 años, de tener que cumplir en la práctica las obligaciones del Tratado sin haberse agotado el análisis de cada problema y de las consecuencias que derivarán para cada país de la liberación total de los bienes correspondientes, o de verse enfrentada alguna Parte Contratante a la necesidad de denunciar el Tratado ante la imposibilidad de correr los riesgos que de su aplicación podrían derivar para sectores fundamentales de su economía.

Se ha señalado reiteradamente y desde distintas fuentes la lentitud del proceso de integración que se lleva a cabo dentro del ámbito de la ALALC, así como la necesidad de acelerar los programas correspondientes. Pero al tiempo de expresarse estas opiniones no se enuncian las políticas y decisiones que deberían adoptarse para lograr tales objetivos. La experiencia ha demostrado que en el curso de las negociaciones anuales y en otras actividades fundamentales de la Asociación no ha sido posible traducir en acuerdos positivos estas ideas generales. Ante tal realidad, se ha insistido en que es necesario que los Gobiernos adopten decisiones políticas trascendentales con respecto al proceso de integración e incluso se ha encarado la posibilidad de convocar reuniones de alto nivel para tal efecto. Pues bien: la elaboración de la Lista Común puede constituirse en oportunidad propicia para una manifestación política conjunta de las Partes Contratantes que sean decisiva para asegurar el cumplimiento del Programa de Liberación y, como consecuencia de ello, para determinar las bases comunes de la acción futura en el campo agropecuario, en el del desarrollo industrial, en el de la definición de las pautas de complementación económica y de competencia comercial y en otros de parecida significación.

Posibles procedimientos para las negociaciones

Adoptar una técnica de negociación determinada requiere apoyarse en ciertos principios y fijarse como meta objetivos específicos.

Los criterios expuestos pueden representar un conjunto de principios básicos para la negociación e indicar los procedimientos más convenientes para alcanzar las finalidades que se persiguen.

El primer objetivo, y el más sustancial desde el punto de vista práctico, del cumplimiento de compromisos asumidos por el Tratado, es el de incluir en la Lista Común productos cuyos intercambios representen el 25% del valor del comercio

zonal. Para alcanzarlo, se podrían adoptar sucesivamente los siguientes procedimientos:

1. Examen comparativo de las listas de interés presentadas por las Partes Contratantes en cumplimiento de la Resolución 69 (III), con el objeto de identificar aquellos productos con respecto a los cuales exista total o casi total coincidencia y decidir sobre su inclusión en la Lista Común;

2. Análisis de los productos que figuren en todas o casi todas las Listas Nacionales y que hayan sido totalmente desgravados, y

3. Análisis de los productos que figuren en todas o casi todas las Listas Nacionales pero que conserven gravámenes residuales o restricciones.

En estas tres etapas, y en caso de que la inclusión de alguno de estos productos en la Lista Común se estime que gravitará considerablemente sobre el sector correspondiente de las economías nacionales, sería conveniente tener en cuenta los criterios que han sido desarrollados en este documento con el objeto de encarar la posibilidad de que, para facilitar su inclusión en la Lista Común, las Partes Contratantes asuman formalmente el compromiso de iniciar un estudio metódico sobre el problema con vistas a la concertación, antes de finalizar el período de transición, los acuerdos especiales que se consideren convenientes.

4. Examen de otros productos que por su importancia relativa en el comercio intrazonal permitan completar el 25% requerido en caso de que no se haya llegado a ese porcentaje en el curso de etapas anteriores.

Otros objetivos fundamentales que deben ser tenidos en cuenta al elaborarse la Lista Común son:

a) Promover la expansión y diversificación de los intercambios intrazonales;

b) Estimular las inversiones, especialmente en industrias nuevas, mediante la creación de adecuadas condiciones de mercado, y

c) Propender a un integral y equitativo desarrollo industrial zonal, a través de la complementación y especialización de las actividades correspondientes.

Para atender estas finalidades, podrían seguirse los siguientes procedimientos:

1. Examen de los productos que revisten un interés especial, aparte del interés estrictamente comercial, como por ejemplo los materiales destinados al desarrollo de actividades culturales (Convención de la UNESCO) y los elementos imprescindibles para la tecnificación de ciertas producciones, tales como los fertilizantes y plaguicidas;

2. Consideración de las materias primas para uso industrial, con el objeto de asegurar a las industrias de transformación el abastecimiento de estos productos en condiciones internacionales de calidad y precio;

3. Identificación de los bienes que no se producen en la región, con el fin de ofrecer incentivos a las inversiones;

4. Identificación de los bienes que no se intercambian entre las Partes Contratantes, para analizar las posibilidades de diversificación comercial intrazonal;

5. Sectores de productos pasibles de ser objeto de los Acuerdos de Complementación previstos en el Tratado o de otras formas de cooperación en el campo de producción y el comercio;

6. Sectores de productos elaborados por industrias de carácter competitivo, con el objeto de identificar los más propicios para su inclusión en la Lista Común sobre la base del establecimiento de condiciones razonables de concurrencia, y

7. Sectores de productos que correspondan a actividades industriales con respecto a las cuales las Partes Contratantes consideren conveniente estimular su localización en algún país determinado, especialmente en los de menor desarrollo económico relativo y los de mercado de dimensión insuficiente.

El cumplimiento de las etapas enumeradas precedentemente, al ser correlacionado con los criterios generales esbozados en este documento, podrían derivar, y sería conveniente que ello ocurriese, en compromisos complementarios y formales de las Partes Contratantes en cuanto a la elaboración de programas de acción específicos en cada caso para asegurar la consecución de los fines que se proponen antes de finalizar el período de transición.

VENEZUELA Y LA INTEGRACION ECONOMICA LATINOAMERICANA*

Por JOSÉ GERBASI

UN SEMINARIO INTEGRACIONISTA

MIENTRAS Venezuela se prepara para dar un nuevo impulso a los programas de desarrollo económico mediante un aumento en el gasto público, dirigentes y ejecutivos del mundo empresarial venezolano se reunieron a mediados de abril en un Seminario, con participación de gran número de expertos extranjeros, para un serio trabajo de estudio sobre el movimiento de integración económica latinoamericana. De esta manera, el eventual ingreso de Venezuela en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, creada de acuerdo con el Tratado de Montevideo, figura en primer plano en los asuntos económicos.

El seminario constituyó uno de los eventos más importantes que, en los últimos años, ha registrado el mundo em-

presarial. Fue concebido con criterio científico y didáctico, pero su desarrollo tuvo un sentido práctico de amplio aprendizaje para los hombres de empresa y los ejecutivos. Es posible que con un número más limitado de "seminaristas", el trabajo de estudio y discusión habría sido más eficaz; pero, la gran asistencia y el extraordinario interés, superó todas las estimaciones del Directorio de Fedecámaras (Federación de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción) organizador de la reunión. El empresario venezolano sabe que está frente a un grave reto. Sabe también que tarde o temprano —parece que va a ser más temprano que tarde— el Estado venezolano debe llegar a una decisión. De acuerdo con los documentos del sector oficial que se presentaron, puede decirse que al nivel técnico hay una decisión favorable en el gobierno. Falta una decisión política y ésta, por más compleja que ella sea no se va a hacer esperar mucho. Por ello, el mundo empresarial ha entendido que debe prepararse para una decisión. No puede ir a Cabimas, donde el tema será discutido por Fedecámaras, del 18 al 23 de mayo, ya como punto de la agenda de su vigésima asamblea anual, sin un conocimiento exacto y amplio del problema.

* Reproducido de la página de economía del diario de Caracas "El Nacional" (19 y 26 de abril de 1964).

Varias conclusiones surgen en cuanto al sector empresarial de este seminario:

1) El hombre de empresa y el ejecutivo han aceptado el reto de ir a una decisión sobre el eventual ingreso de Venezuela en la ALALC. Como explicó el Presidente de Fedecámaras, los empresarios están abiertos a las nuevas corrientes y no se encierran en tradicionales y hasta viejos moldes... Hay una inquietud para aumentar sus conocimientos, dentro de esa nueva tendencia que se ha venido registrando.

2) El posible ingreso de Venezuela no es tan complejo como parecía al principio. De las exposiciones de los expertos y de la discusión de los diversos temas, se ha puesto de manifiesto que, dentro de una cautelosa política para negociar dentro del Tratado de Montevideo, no va a ser nada difícil tomar una decisión y adherirnos a dicho Tratado.

3) El punto básico, sin embargo, es que persiste una gran reserva y hasta oposición sobre el ingreso de Venezuela en la ALALC. Es posible que después del seminario, esta resistencia y oposición sean de menor grado; pero es indudable que Fedecámaras irá a la asamblea anual de Cabimas con este problema. Es decir, que no se ha vencido la fuerte resistencia empresarial. Existe ahora una mayor comprensión. Los hombres de empresa y ejecutivos están más inclinados a discutir el asunto. Tienen más bases técnicas para discutir; pero las reservas y hasta esa oposición siguen persistiendo.

4) En relación con el punto anterior, pudo registrarse como uno de los puntos básicos, que hay casi una psicosis que se ha formado contra el ingreso venezolano en la ALALC. Más que una posición racional, que responde a un análisis serio, es una posición psicológica. Es casi un fantasma que ha surgido en los últimos años. ¿Se habrá modificado esta posición con el seminario?... ¿Se irá a Cabimas con una posición diferente después de esta nueva experiencia de difícil aprendizaje? Son estas las interrogantes que se hacían al cierre del seminario. Es indudable que hay bases para creer que un cambio ha comenzado a operarse.

EL GOBIERNO ACELERA LOS PASOS

La posición del sector gubernamental fue bastante clara en el seminario. Podría resumirse en los siguientes puntos:

1) La Declaración del Presidente Leoni.—En las palabras que pronunció al asistir a una reunión de trabajo del seminario, el Jefe del Estado expuso estos puntos:

a) La importancia del seminario. El gobierno estimula esta labor del sector empresarial, porque las conclusiones pueden permitir al Ejecutivo Nacional tener mejores instrumentos para decidir si Venezuela ingresa o no en la ALALC.

b) Recordó que la Constitución Nacional consagra que Venezuela favorecerá un movimiento de integración económica latinoamericana, como una de las bases del desarrollo económico venezolano.

c) Por las peculiares características de nuestra estructura económica, ha sido conveniente haber mantenido una posición cautelosa.

d) Sin embargo, serán acelerados los pasos para tomar una decisión. No se puede correr el riesgo de quedar aislados. Venezuela puede obtener ventajas de su ingreso en este movimiento de integración.

e) La situación es compleja, pero con negociaciones cautelosas, Venezuela puede tomar una sana decisión.

f) Dio importancia a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo que se realiza en Ginebra.

g) Expresó confianza en los resultados de este seminario.

En verdad, el Presidente Leoni no podía ir más allá. Fue bastante cauteloso al señalar la posición gubernamental. Sin embargo, en las intervenciones de algunos expertos oficiales y en los primeros documentos que se han emitido y que circularon en el seminario, todo parece indicar que el ingreso venezolano en la ALALC está más cerca de lo que parece. Hay ya una decisión técnica favorable. Falta ahora la decisión al nivel político. El ex-Presidente Betancourt en los últimos discursos de su período, habló de una pronta decisión. El Pre-

sidente Leoni hizo mención expresa en su primer mensaje a la Nación de que Venezuela habrá de incorporarse a este movimiento.

LA POSICIÓN OFICIAL VENEZOLANA

La posición gubernamental venezolana puede deducirse de dos documentos básicos que fueron incluidos como material de estudio del Seminario. Estos documentos son:

1) El más importante, que ha editado Cordiplán y que contiene las consideraciones en torno al eventual ingreso de Venezuela en la ALALC. En este informe, si bien fue concluido hace más de dos años, hay en general una decisión al nivel técnico de que Venezuela ingrese. Por supuesto, pone condiciones a ese ingreso, como se señala en las consideraciones generales de dicho informe que incluimos más adelante; pero, es indudable que existe una decisión favorable al nivel de los técnicos.

2) El segundo trabajo del sector oficial, va mucho más allá.

Señala específicamente la conveniencia y hasta necesidad de que Venezuela se incorpore a un programa de integración de la industria siderúrgica latinoamericana. Analiza todas las ventajas y hasta formula proposiciones concretas sobre la forma como llegar a ese programa integracionista sobre la siderúrgica.

Pero, veamos los puntos básicos del panorama del documento que emitió Cordiplán en base a los estudios que realizó una comisión interministerial:

1. La evolución del movimiento hacia la integración económica de América Latina ha despertado en Venezuela, como en los demás países de la región, un manifiesto interés compartido por igual por los sectores económicos gubernamentales y privados y objeto de estudio por personas e instituciones.

2. Este interés no es nuevo. Venezuela está entre las naciones de Latinoamérica que desde un inicio comparten plenamente el criterio de que la integración de las economías del área constituye uno de los fundamentos de su desarrollo. En 1948, el país junto con Colombia, Ecuador y Panamá negoció y suscribió la Carta de Quito, uno de los primeros tratados multilaterales entre naciones del Continente, encaminado a mancomunar los mercados y a crear una unión aduanera entre sus miembros.

3. Del mismo modo, Venezuela es quizá uno de los pocos países latinoamericanos —y posiblemente el único— que en su Constitución adopta el principio de que se "favorecerá la integración latinoamericana", procurando a ese fin, "coordinar recursos y esfuerzos para fomentar el desarrollo económico y aumentar el bienestar y seguridades comunes".

4. Sin embargo, es manifiesta la opinión de que es compleja y difícil de salvar la distancia que separa los propósitos enunciados, de la participación concreta y plena del país en los instrumentos jurídicos propuestos para dar forma a la integración económica de América Latina.

5. Válidas y variadas razones fundamentan esa opinión. La más generalizada relaciona el problema con la falta de capacidad competitiva que caracterizaría a las producciones venezolanas, en razón de que los costos nacionales, especialmente por la influencia que en ellos tienen los altos salarios, serían en términos monetarios mucho mayores que los de otros países miembros del Tratado de Montevideo.

6. Esta opinión caracteriza la posición de las autoridades venezolanas. Representantes del Gobierno han manifestado, así en reuniones internacionales como en declaraciones oficiales, que la participación de Venezuela en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio confronta la dificultad que nace de un nivel general de costos de producción desfavorables a las exportaciones, que juntamente con el elevado ingreso per cápita y la disponibilidad de divisas, constituirían factores adversos a las actividades productivas nacionales si el país ingresa a dicha Asociación.

7. Se agrega en estos y otros círculos, que una parte sustancial del comercio que Venezuela estaría llamada a liberar conforme a los compromisos del Tratado de Montevideo, la constituyen artículos cuya producción se desarrolla en el país,

por lo general al amparo de una alta protección o cuya producción está contemplada en programas futuros. Es frecuente que también se señale la falta de complementariedad de las economías de los países de la zona.

8. Finalmente, es común la referencia a los efectos inmediatos —independientes del programa de liberación— que sobre diversas actividades productivas venezolanas tendría extender a terceros, a través de la cláusula de la nación más favorecida, concesiones que Venezuela otorgaría en la ALALC.

UNA TESIS INQUIETANTE

2) ¿Latinoamericanizarse o puertorriqueñizarse?

No obstante las reservas existentes y que ya hemos señalado, tuvo extraordinario impacto en el seminario una tesis que al mundo empresarial planteó el profesor Jorge Ahumada, director del CENDE.

Después de un amplio análisis del proceso económico venezolano en cierta forma relacionado con el de América Latina, hizo especial referencia al programa de industrialización del país mediante la sustitución de importaciones. Aquí el Dr. Ahumada, formuló la primera interrogante:

1) ¿Hasta cuándo podrá el país seguir creciendo por vía de la sustitución de importaciones?

—Esta es una pregunta —señaló el doctor Jorge Ahumada— a la cual se le puede dar una respuesta bastante concreta si se la investiga en forma apropiada. Me atrevería a aventurar que entre 12 ó 15 años más se habrá agotado la posibilidad de sustitución. En efecto, si las exportaciones crecen al 4 por ciento y se pretende que la producción nacional aumente al 8 por ciento, en 15 años la relación de importaciones a la producción habrá caído a 11 por ciento, de 16 por ciento que era en 1960. Es dudoso que esa primera relación se pueda reducir mucho más, dada la magnitud que habrá alcanzado el mercado venezolano a esa fecha si logra hacerlo crecer al 8 por ciento al año.

2) Supongamos que la hipótesis expuesta es correcta, es decir, que en unos 15 años se habrá agotado la dinámica del proceso de sustitución de importaciones. ¿Qué puede hacer Venezuela entonces para seguir creciendo?

La respuesta general es obvia: volver a poner el acento en las exportaciones. Lo que no es obvio es que el comercio internacional tiene lugar en forma polarizada. No se comercia con todos los países con igual intensidad. Poner el acento en las exportaciones envuelve, por tanto, no sólo fomentar las exportaciones sino decidir sobre la región o país con el cual se han de establecer los principales lazos comerciales. En la práctica, Venezuela se verá confrontada con la alternativa de estrechar más sus lazos económicos con los Estados Unidos, con Europa o con América Latina. No quiero decir con esto que sean alternativas excluyentes. Podrá comerciar con las tres áreas, pero tendrá que comerciar con una de preferencia.

3) La grave interrogante del profesor Ahumada:

Hay, me parece, bastantes buenos argumentos para pensar que las perspectivas del mercado europeo no son brillantes para los latinoamericanos, de modo que a la larga Venezuela estaría confrontada con la alternativa de latinoamericanizarse o de puertorriqueñizarse.

4) La experiencia de Puerto Rico

No es mi intención usar este último término en forma peyorativa. Puerto Rico se ha desarrollado muy rápidamente desde que se adoptó la política de ampliar la base de las exportaciones hacia los Estados Unidos y en verdad era el único camino que tenía por delante. Sin embargo, en ese arreglo los empresarios norteamericanos tenían ventajas sobre los empresarios puertorriqueños, ventajas que se han reflejado en el hecho de que una creciente proporción de las inversiones puertorriqueñas son realizadas por empresarios norteamericanos. No estoy diciendo que estas inversiones hayan sido perjudiciales para Puerto Rico, pero creo que todos estaremos de acuerdo en que habría sido aún más beneficioso para la Isla que el mismo desarrollo económico se hubiera logrado con mayor participación del empresario local. Esta es

la diferencia principal para el punto de vista del empresario entre la latinoamericanización y la puertorriqueñización. La primera ofrece al empresario venezolano la posibilidad de desenvolverse en un ambiente donde los participantes están en relativas condiciones de igualdad, en cuanto a dominio de técnicas, capacidad de organización, disponibilidad de capital, etc. Incluso me atrevería a decir que el empresario venezolano está en condiciones de ventaja frente a los demás de la América Latina.

5) Posiblemente alguno de ustedes estará pensando que, según mis argumentos, Venezuela no precisa preocuparse del problema de sus exportaciones sino hasta dentro de una década. Debo desvirtuar esa impresión. Creo firmemente que debe preocuparse desde ahora, por varias razones. En primer lugar, porque la creación de una actividad importadora toma bastante tiempo. Si sólo en 1970 comienza la preparación para exportar, es dudoso que antes de 1980 se hayan logrado avances significativos. En segundo lugar, si el país va a tomar el camino de la latinoamericanización, no puede olvidar que la integración económica de la región está progresando, aún a pasos lentos. Cada paso que se da es una puerta que se cierra para Venezuela. En estos precisos instantes, por ejemplo, se está gestionando un convenio para integrar la industria automovilística de Argentina, Brasil y Chile. En tercer lugar, es indispensable tener presente que una política de industrialización orientada exclusivamente hacia la sustitución de importaciones es diferente de una política de industrialización que procura ambas cosas a la vez. Las decisiones y acciones que se tomen de conformidad con la primera no son siempre compatibles con el propósito de exportar y en muchos casos son irreversibles. Para terminar debo decir que el criterio básico sobre el cual debe descansar la decisión de si incorporarse o no al esfuerzo de integración es el siguiente: ¿Cómo se logra el ritmo más rápido de desarrollo económico, con o sin integración?

NUEVO INTERÉS POR LA ALALC

Una repercusión básica inmediata ha tenido en el mundo empresarial el seminario de integración económica realizado por Fedecámaras. Aparte de los planteamientos y hasta posiciones que hayan podido formularse con motivo del evento, ha surgido una nueva corriente y un mayor interés por el problema. Es como si de pronto, los dirigentes de la economía hubiesen despertado a una realidad.

En verdad, a la decisión del Directorio de Fedecámaras de incluir el eventual ingreso de Venezuela en la ALALC en el temario de la próxima asamblea anual, no se le había dado la mayor importancia. Se consideraba como un asunto de interés; pero los organismos económicos federados no habían medido el exacto significado de que en Cabimas vaya a tomarse una decisión sobre la posible adhesión venezolana al Tratado de Montevideo. Se pensó, posiblemente, que se iría a discutir el tema como cualquier otro punto del temario. No se había ido preparando la documentación necesaria para impugnar o aprobar una posición relativa al ingreso de Venezuela.

Ahora las cosas han dado un cambio fundamental. Puede decirse que ha surgido una actitud diferente —una actitud después del seminario— que está obligando a los organismos económicos a prepararse para esta decisión que habrá de surgir en Cabimas. Varias instituciones y sectores han iniciado los estudios necesarios. Se trata ahora —ya compenetrados de la trascendencia de la decisión que debe tomarse— de llevar a Cabimas los instrumentos necesarios y la documentación adecuada para discutir sobre bases serias. En otras palabras, esto quiere decir que, por lo menos, el Seminario de Fedecámaras puso a pensar seriamente a los dirigentes empresariales y expertos. Es posible que la posición contraria al ingreso de Venezuela en la ALALC haya sido robustecida; pero, es indudable que los organismos económicos han comprendido con este seminario, que si en Cabimas van a oponerse, si están resueltos a pronunciarse en contra del eventual ingreso, tienen que hacerlo con argumentos y con documentos serios. Por ello ha comenzado una nueva tarea, mientras lo relativo a la integración económica latinoamericana se mantenía en primer plano. Diversos organismos han resuelto prepararse para Cabimas. Han resuelto llevar a esa asamblea anual los instrumentos idóneos y efectivos que les permita oponerse —porque es indudable que habrá una oposición mayoritaria— al ingreso de Venezuela.