

REVISTA DEL BANCO DE LA REPUBLICA

BOGOTA, 20 DE MARZO DE 1959

NOTAS EDITORIALES

LA SITUACION GENERAL

En distintas oportunidades hemos hecho alusión al notable esfuerzo que el país viene realizando para recobrar su economía duramente quebrantada en los últimos años por factores ampliamente conocidos, y a las pautas que los dirigentes de nuestras finanzas han señalado como camino indispensable para lograr este objetivo. En dichas ocasiones hemos calificado favorablemente tales medidas, dándoles amplio y decidido apoyo. Satisface plenamente que esas políticas sean ahora reconocidas y exaltadas por personas de elevada posición financiera internacional, con criterio sereno y ausente de prejuicios.

Nos referimos a la carta que el presidente del Banco Internacional, señor Eugene R. Black, ha dirigido al señor presidente de la república con fecha 6 de marzo, misiva que se publica en otro lugar de esta revista. De ella se pueden extractar conceptos altamente elogiosos para la labor gubernamental, en donde a la vez que se valoran las difíciles circunstancias a que el país se ha visto abocado, se reconoce, sin ambages, la sana orientación que se le ha dado a la economía. Dice así el referido documento en uno de sus apartes:

“Hemos observado con mucha satisfacción que durante los primeros seis meses de su gestión, su gobierno ha tomado resueltamente medidas para promover la recuperación financiera y económica, y que se han logrado resultados altamente estimulantes. Reconocemos, además, que estas políticas han sido proseguídas en circunstancias especialmente difíciles, por la caída de los precios del café. Una fuerte reducción de las importaciones

ha permitido una disminución sustancial de la deuda externa y un aumento en las reservas internacionales. La posición financiera de Colombia se ha fortalecido también por el éxito en el control del crédito de la banca privada y por los nuevos métodos de financiación del excedente cafetero”.

Sin embargo, no se han allanado todavía las circunstancias que hicieron imperiosa una dirección semejante, lo cual no era de esperarse en tan corto lapso de tiempo, menos aún con el agravante de la declinación de los precios del café. Así, la misma carta anota cómo “las presiones inflacionarias aunque se han reducido, son todavía fuertes y amenazadoras”.

Los comentarios citados, emanados de una autoridad insospechable, refuerzan las tesis que siempre hemos sostenido, y reafirman nuestra confianza en el avance que se va logrando en materia de recuperación nacional. Pero igualmente imponen la conveniencia de insistirle al país en que todavía restan etapas duras por recorrer y en que se deben seguir con cautela los desarrollos futuros. Los programas de estabilización monetaria, de austeridad en los gastos públicos, de moderación en el consumo de mercancía foránea, deberán continuarse inexorablemente si queremos superar en un tiempo prudencial la situación de emergencia en que hemos estado colocados.

Después del alza en los medios de pago de que dimos cuenta en las notas editoriales de enero, para el mes de febrero se registra una baja de aproximadamente \$ 33 millones, lo que, si no alcanza a compensar el movimiento ocurrido en enero, por lo menos mues-

tra para el bimestre una oscilación cuya intensidad 1.9%, compara muy favorablemente con períodos similares de otros años, por ejemplo, con 1956, 1957 y 1958, cuando el porcentaje fue de 2.4, 2.2 y 3.5, respectivamente.

El resultado de febrero se obtuvo no obstante factores expansionistas de algún alcance, como reservas y crédito de los bancos, por los aumentos de las disponibilidades del gobierno, las cuales con motivo de la primera cuota del impuesto sobre la renta, se vieron acrecentadas considerablemente, mermando así el dinero en poder del público.

EL COSTO DE LA VIDA

De enero a febrero del año en curso, los porcentajes de aumento en los índices de precios al consumidor en Bogotá fueron de 0.5 y 0.3 para el sector de empleados y de obreros, en su orden; las cifras relativas, calculadas por el departamento administrativo nacional de estadística con base en el período julio 1954-junio 1955 como 100.0, llegaron a 145.4 y 148.8, para uno y otro.

LA SITUACION FISCAL

A \$ 64.291.000 ascendió el déficit fiscal de la nación en 30 de noviembre próximo pasado; coadyuvaron a la obtención de tal cifra la diferencia desfavorable —\$ 89.693.000— entre el producto de las rentas en noviembre y el valor de los acuerdos votados; el déficit en 31 de octubre —\$ 19.624.000—; el ajuste positivo —\$ 1.245.000— en la situación fiscal proveniente de diversas operaciones durante el mes y, por último, la cantidad a favor —\$ 43.781.000— obtenida por la cancelación de parte de la reserva de previsión del debido cobrar imputable a la vigencia de 1958.

EL CAMBIO EXTERIOR

Los registros de exportación de café en sacos de 60 kilos, ascendieron a 480.000 por US\$ 30.827.000; los de importación

de particulares a US\$ 22.515.000 y los de entidades oficiales y semioficiales a US\$ 4.064.000. En el transcurso de los dos meses iniciales del año, estos últimos suman, en su orden, US\$ 40.161.000 y US\$ 5.845.000.

GIROS POR IMPORTACIONES

Durante el pasado mes se autorizaron giros al exterior por US\$ 21.169.000, de los cuales corresponden a registros de importación de enero y febrero de este año, en su orden, US\$ 978.000 y US\$ 91.000.

LA BANCA Y EL MERCADO MONETARIO

Nueva disminución, esta vez de \$ 28.590.000, contabilizó la cuenta de préstamos y descuentos del instituto emisor. Si se exceptúan **Damnificados de 1948** y **Bancos no accionistas**, que avanzaron de uno a otro mes \$ 4.129.000 y \$ 124.000 respectivamente, los demás renglones bajaron en la proporción que en seguida aparece:

(en miles de pesos)

	1959	
	Enero	Febrero
Préstamos y descuentos a bancos accionistas	522.127	517.376
Descuentos a bancos accionistas para damnificados de 1948.....	4.836	8.965
Descuentos a bancos accionistas para damnificados de 1956.....	5.272	4.824
Préstamos y descuentos a bancos no accionistas.....	34.602	34.726
Descuentos a bancos no accionistas para damnificados de 1956.....	3.750	3.750
Préstamos a otras entidades oficiales	365.200	363.640
Préstamos y descuentos a particulares	765.182	739.098
Totales.....	1.700.969	1.672.379

De los \$ 517.376.000, correspondientes a los bancos afiliados, la Caja Agraria percibió el 43.18%.

En US\$ 5.549.000 superaron las reservas de oro y divisas a las de enero, para situarse en US\$ 186.876.000 el último día hábil de

febrero; los billetes del banco en circulación disminuyeron \$ 32.396.000, y quedaron definitivamente en \$ 1.136.644.000; los depósitos pasaron de \$ 1.381.230.000 a \$ 1.415.037.000 y el porcentaje de reserva legal de 33.45 a 28.51. El 20 de marzo, fecha de estas notas, los conceptos atrás enunciados exhibían estos cambios:

Reservas de oro y divisas.....US\$	185.790.000
Préstamos y descuentos.....\$	1.657.554.000
Billetes en circulación.....\$	1.131.352.000
Depósitos	1.402.724.000

Sin tener en cuenta, como de costumbre, los depósitos oficiales en el banco central, los medios de pago concluyeron el mes en \$ 3.382.619.000, lo cual representa una considerable baja de \$ 32.775.000 respecto a enero.

Como consecuencia de un movimiento total de cheques pagados por \$ 6.464.922.000, la velocidad de los depósitos en los bancos comerciales se situó en 3.21.

EL MERCADO BURSATIL

En la bolsa de la capital se llevaron a cabo en febrero transacciones por \$ 23.327.000, con un mayor valor respecto a enero de \$ 5.477.000; los índices que muestran la fluctuación de precios de los diversos papeles, finalizaron en 195.8 para las acciones y en 115.2 para los títulos de renta fija.

EL PETROLEO

El rendimiento de las diferentes concesiones en los dos primeros meses del año en curso, arrojó un total de 8.199.000 barriles de los cuales corresponden a febrero 3.894.000.

LA PROPIEDAD RAIZ

A \$ 82.095.000 subieron las compraventas en el país y a \$ 48.255.000 los presupuestos para edificaciones, ambas cifras en febrero; en Bogotá, Cali y Medellín el movimiento de los dos conceptos presenta el siguiente desarrollo:

TRANSACCIONES

	Bogotá	Cali	Medellín
1959—Febrero	\$ 29.707.000	9.126.000	14.226.000
Enero	30.815.000	10.215.000	13.403.000
Enero-febrero...	60.522.000	19.341.000	27.629.000
1958—Febrero	13.606.000	11.573.000	13.678.000
Enero-febrero...	31.994.000	23.288.000	22.367.000

EDIFICACIONES

1959—Febrero	\$ 17.485.000	10.376.000	6.285.000
Enero	14.625.000	2.033.000	3.744.000
Enero-febrero...	32.110.000	12.409.000	10.029.000
1958—Febrero	7.745.000	5.481.000	5.653.000
Enero-febrero...	15.815.000	7.584.000	7.443.000

EL CAFE

Para la fecha de este comentario, la libra de café tipo **Manizales** se adquiría en Nueva York a 45 $\frac{1}{4}$ centavos de dólar, contra 46 $\frac{3}{4}$, un mes antes.

En el puerto de Girardot la carga de pergamino corriente se cotizaba a \$ 360.

En seguida aparecen las estadísticas acostumbradas sobre movilización interna y envíos al exterior:

MOVILIZACION

	Sacos de 60 kilos
1959—Febrero	503.399
Enero	479.664
Enero a febrero.....	983.063
1958—Febrero	289.582
Enero a febrero.....	828.255

DETALLE DE LA MOVILIZACION

Febrero de 1959:

Vía Atlántico	50.572
Vía Pacífico	452.827

EXPORTACION

1959—Febrero	483.483
Enero	443.062
Enero a febrero.....	926.545
1958—Febrero	449.865
Enero a febrero.....	786.807

DETALLE DE LA EXPORTACION

Febrero de 1959:

Para Estados Unidos.....	384.880
Para el Canadá.....	3.617
Para Europa y otras partes.	94.986

EL MERCADO DE CAFE EN NUEVA YORK

(Febrero 2-27 de 1959)

Las operaciones futuras marcharon a paso lento en la primera de estas semanas. El antiguo contrato brasilero ("B") movió 87.500 sacos después de los 66.250 del ejercicio precedente. El nuevo dio salida a 38.250 contra 51.750 sacos en su orden. Las ventas del viejo "M" llegaron a 51.750 sacos por comparar con 70.250 en el período que terminó el 30 de enero, mientras el nuevo enajenaba 23.000 en lugar de 31.500. Los precios opcionales comenzaron firmes para decaer últimamente, ya que los tostadores apenas manifestaban escaso interés por el comercio en efectivo. El antiguo contrato "B" concluyó perdiendo 15 puntos y avanzando 75; el nuevo quedó en parte igual y en parte 82 puntos arriba. El "M" viejo subió 55-57 puntos en tanto que el nuevo cedía 25 y ganaba 80. Los precios de las mezclas para instituciones y restaurantes fueron rebajados por los principales tostadores en 2-3 centavos libra como consecuencia de la reducción hecha el viernes último con respecto al tráfico mayorista de mezclas entalegadas y empacadas al vacío.

Ligeramente creció el volumen de la segunda semana, que apenas tuvo cuatro días laborables por la fiesta del jueves. En el antiguo contrato "B" se vendieron 92.250 y en el nuevo 50.250 sacos. El viejo contrato "M" traspasó 51.500; el nuevo 39.750. A pesar de las confusas presiones existentes en el mercado de futuros, los precios cerraron con un corto avance debido a las mejores compras de las empresas mercantiles. El antiguo contrato "B" registró 4-33 puntos de ventaja y el nuevo ganó 4-30. El viejo "M" subió 7-65; el nuevo 6-90 puntos. Por noticias de Washington supose que el Departamento de Estado iba adelantando con cierta fortuna en su empeño de convencer a los congresistas más prestigiosos de la necesidad de una ley que fije cuotas de importación para el grano.

Un visible aumento comercial sobrevino la tercera semana. El antiguo contrato "B" traspasó 149.000 y el nuevo 55.000 sacos. El "M" viejo alcanzó un volumen de 66.500; el nuevo 59.250. Los precios opcionales estuvieron firmes al principio, pues los tostadores pretendían abastecerse para llenar sus necesidades perentorias. Esa tendencia subsistió hasta el último día, cuando los precios flaquearon por cul-

pa de ventas comerciales en meses remotos y flojedad en la demanda de disponibles. El antiguo contrato "B" quedó entre 15 puntos malos y 16 buenos. El nuevo cedió 35 y ganó 6. El "M" viejo progresó 14-78 y el nuevo 9-95 puntos. La oficina federal del Censo declaró que las existencias de café verde en los Estados Unidos sumaban 2.114.000 sacos el 31 de diciembre de 1958. Tenía el ínfimo nivel de fin de año desde 1954 y 845.000 sacos (29%) menos que en diciembre 31 de 1957. El café tostado en 1958 montó 20.937.000 sacos, que es el mayor total anual obtenido desde 1949. También las tostaduras para calidades solubles tuvieron en 1958 una elevación sin precedentes (3.597.000 sacos). El gobierno de México por decreto de 31 de diciembre de 1958 ha creado un Instituto Mexicano del Café, con el fin de estimular y mejorar el cultivo, la elaboración y el comercio de ese producto. Obrando como dependencia del Ministerio de Agricultura, dicho instituto vigilará además y pondrá por obra los compromisos que México ha contraído en relación con el Pacto Cafetero Latinoamericano.

Las operaciones a término se aquietaron un poco en la postrera semana reducida a cuatro días útiles por la vacación del lunes. En el antiguo contrato "B" cambiaron de dueño 83.500 sacos y 63.250 por el nuevo. Las ventas del viejo "M" ascendieron a 36.750; las del nuevo a 22.250 sacos. En los precios de futuros eran visibles anormales tendencias, pues el cubrimiento a corto plazo trajo los primeros días un factor de estabilidad, al paso que la moderada liquidación y las ventas comerciales debilitaron los precios hacia el fin del ejercicio con motivo de un cómputo mercantil que atribuyó 30 millones de sacos a la probable cosecha brasilera de 1959-60. El antiguo contrato "B" progresó 32-43 puntos y el nuevo 23-140. El "M" viejo obtuvo ganancias de 21-27; el nuevo cedió 14 y avanzó 55 puntos.

Durante el mes de febrero movilizó el antiguo contrato "B" 412.250 sacos tras los 540.250 de enero. El viejo "M" negoció en las mismas épocas 206.500 contra 259.250 sacos. Las ventas del nuevo contrato "B" fueron de 206.750 después de 210.500 y las del nuevo "M" 144.250 en lugar de 71.500 sacos, respectivamente.

Los precios del mercado de futuros al fin de cada una de las semanas que estudiamos, fueron estos:

CONTRATO "B" (antiguo)

		Febrero 6	Febrero 13	Febrero 20	Febrero 27
Marzo, 1959..		37.55	37.59	37.75	38.11
Mayo, 1959..		35.90	36.20	36.05-36.15	36.48
Julio, 1959..		34.12	34.45	34.48	34.80

CONTRATO "B" (nuevo)

		Febrero 6	Febrero 13	Febrero 20	Febrero 27
Marzo, 1959..		36.95	36.99	37.05	37.74
Mayo, 1959..		35.20	35.50	35.15	36.55
Julio, 1959..		33.62	33.85	33.76	34.19
Septiembre, 1959..		31.75	32.00	32.00	32.30
Diciembre, 1959..		30.00	30.05	30.10	30.33

CONTRATO "M" (antiguo)

		Febrero 6	Febrero 13	Febrero 20	Febrero 27
Marzo, 1959..		41.49	44.56	44.70	44.95
Mayo, 1959..		41.85	42.30	42.80	43.01
Julio, 1959..		39.85	40.50	41.28	41.55

CONTRATO "M" (nuevo)

		Febrero 6	Febrero 13	Febrero 20	Febrero 27
Marzo, 1959..		45.70	45.76	45.85	45.75
Mayo, 1959..		42.90	43.60	43.90	43.76
Julio, 1959..		40.10	41.00	41.95	42.35
Septiembre, 1959..		38.65	39.50	40.20	40.50
Diciembre, 1959..		34.95	35.50	36.00	36.55

El nivel de precios de los contratos opcionales durante el período, fue:

CONTRATO "B" (antiguo)

		Máximo	Mínimo
Marzo, 1959.....		38.40	37.50
Mayo, 1959.....		36.90	35.20
Julio, 1959.....		35.15	33.40

CONTRATO "B" (nuevo)

		Máximo	Mínimo
Marzo, 1959.....		38.10	36.25
Mayo, 1959.....		35.75	35.40
Julio, 1959.....		34.30	33.10
Septiembre, 1959.....		32.68	31.08
Diciembre, 1959.....		30.73	29.46

CONTRATO "M" (antiguo)

		Máximo	Mínimo
Marzo, 1959.....		45.25	44.00
Mayo, 1959.....		43.40	42.50
Julio, 1959.....		42.00	39.05

CONTRATO "M" (nuevo)

		Máximo	Mínimo
Marzo, 1959.....		46.25	45.35
Mayo, 1959.....		44.75	43.50
Julio, 1959.....		42.20	39.65
Septiembre, 1959.....		40.70	38.00
Diciembre, 1959.....		36.70	34.50

Los precios publicados del mercado de existencias fueron los siguientes:

(centavos por libra)

	1959	
	Febrero 27	Enero 30
Brasil:		
Santos, tipo 4.....	39.00	41.50
Paraná, tipo 4.....	37.50	40.25
Colombia:		
Armenia	46.00	47.00
Medellín	46.00	47.00
Manizales	46.00	47.00

1959

	Febrero 27	Enero 30
República Dominicana:		
Lavado	39.50	39.75
El Salvador:		
Lavado	42.50	41.50
Venezuela:		
Táchira, lavado.....	42.00	41.50
México:		
Coatepec	42.50	41.50
Africa Occidental Portuguesa:		
Ambriz de primera.....	33.50	31.75
Ambriz de segunda.....	33.00	31.25
Africa Occidental Francesa:		
Uganda	31.75	31.50
Etiopía:		
Abisinia	38.00	39.50
Arabia:		
Moka	49.00	47.00

ESTADISTICA

(en sacos de 132 libras)

ARRIBOS A LOS ESTADOS UNIDOS

		Del Brasil	De otros	Total
Febrero, 1959.....		970.887	1.251.045	2.221.932
Febrero, 1958.....		303.049	761.455	1.064.504
Julio-febrero, 1959.....		5.313.634	7.400.669	12.714.303
Julio-febrero, 1958.....		5.110.928	6.842.180	11.953.108

ENTREGAS A LOS ESTADOS UNIDOS

		Del Brasil	De otros	Total
Febrero, 1959.....		779.282	1.167.504	1.946.786
Febrero, 1958.....		290.310	874.289	1.164.599
Julio-febrero, 1959.....		5.586.293	7.608.002	13.194.295
Julio-febrero, 1958.....		5.080.835	6.840.965	11.921.800

EXISTENCIA VISIBLE EN LOS ESTADOS UNIDOS

	1959		1958
	Marzo 1o.	Febrero 1o.	Marzo 1o.
En Nueva York-Brasil...	332.082	176.114	295.125
En Nueva Orleans-Brasil.	67.829	32.192	25.526
En U. S. otras partes...	440.806	357.265	605.235
A flote del Brasil.....	571.900	485.000	322.400
Totales.....	1.412.617	1.050.571	1.248.286

CAFE EXPORTADO

	FEBRERO		JULIO - FEBRERO	
	1959	1958	1959	1958
Del Brasil:				
a Estados Unidos.	1.007.000	282.000	5.375.000	5.282.000
a Europa	460.000	299.000	2.936.000	3.116.000
a otras partes....	35.000	17.000	378.000	352.000
Totales.....	1.502.000	598.000	8.689.000	8.750.000

De Colombia:

a Estados Unidos.	384.878	379.853	3.298.080	3.008.166
a Europa	95.608	57.755	836.186	497.491
a otras partes....	3.996	11.907	78.962	71.017
Totales.....	484.482	449.515	4.213.228	3.576.674

Nota: Las opiniones y estadísticas publicadas en este artículo fueron tomadas de fuentes que consideramos verdaderas, pero no podemos asumir responsabilidad sobre su exactitud.

CARTA DEL SEÑOR EUGENE R. BLACK, PRESIDENTE DEL BANCO INTERNACIONAL DE RECONSTRUCCION Y FOMENTO, AL SEÑOR PRESIDENTE DE LA REPUBLICA, DOCTOR ALBERTO LLERAS

Marzo 6 de 1959.

Estimado señor presidente:

Permítame recordarle que cuando tomó posesión de la presidencia en agosto pasado, dirigí a usted una carta portadora de los deseos del Banco por su éxito en el manejo de los diferentes problemas de Colombia, y remisiva de copia de un informe sobre la situación financiera y económica de su país. Es costumbre que el Banco reestime periódicamente la posición económica y financiera de los países miembros con que trabaja de cerca. Recientemente terminamos un nuevo informe sobre la posición económica de Colombia, copia del cual tengo ahora el placer de enviar a usted. Espero que esté de acuerdo conmigo en que él presenta una apreciación clara, tanto del progreso logrado en el período contemplado, como del campo que aún está pendiente por cubrir.

Hemos observado con mucha satisfacción que durante los primeros seis meses de su gestión, su gobierno ha tomado resueltamente medidas para promover la recuperación financiera y económica, y que se han logrado resultados altamente estimulantes. Reconocemos, además, que estas políticas han sido proseguidas en circunstancias especialmente difíciles, por la caída de los precios del café. Una fuerte reducción de las importaciones ha permitido una disminución substancial de la deuda externa y un aumento en las reservas internacionales. La posición financiera de Colombia se ha fortalecido también por el éxito en el control del crédito de la banca privada y por los nuevos métodos de financiación del excedente cafetero.

Debe haber constituido para usted satisfacción el notar que el tipo de cambio más realista y las políticas financieras más fuertes, han estimulado un aumento en las exportaciones menores de Colombia que se han doblado en los dos últimos años y han logrado ahora el nivel de cerca de US \$ 100 millones anuales. Esto representa una saludable diversificación en la economía colombiana y, de continuar, será un importante elemento de fortaleza.

Las presiones inflacionarias, aunque se han reducido, son todavía fuertes y amenazadoras. Estoy seguro de que comparte nuestra creencia de que el programa de estabilización deberá continuarse sin debilitamiento y, de ser posible, intensificarse. En particular, los ingresos por impuestos pueden tener que aumentarse si ha de evitarse una reducción de la inversión pública, y habrá que hacer mayores esfuerzos para asegurar que se haga el uso más económico de los limitados recursos del gobierno. Estamos complacidos al notar que su gobierno está fortaleciendo la oficina de planeación y que usted personalmente actuará como presidente del Consejo de Planeación.

Es un signo de esperanza el que, a pesar de las dificultades financieras, el país haya podido aumentar la producción, particularmente de materias primas. Esto ha sido alentado por la política de su gobierno de promover el desarrollo de los recursos agrícolas. Hemos compartido su interés en este campo crítico, en el que, en varias ocasiones, hemos prestado asistencia técnica. Esperamos que su gobierno continuará la política agrícola iniciada en 1957 y tomará medidas para proveer al Ministerio de Agricultura del personal necesario para su ejecución efectiva.

Desde que escribí a usted la última vez, este Banco ha hecho dos préstamos para desarrollo eléctrico en Cali y Manizales. Estamos trabajando ahora sobre un préstamo para desarrollo eléctrico en Medellín. En vista del progreso ya alcanzado, y en la espera de que su gobierno continuará con las políticas que han de fortalecer más la economía, estamos preparados para iniciar la consideración de proyectos adicionales de alta prioridad, que pudieran ser financiados por el Banco. Estoy seguro de que usted entenderá, sin embargo, que el ritmo y el volumen de nuestras operaciones de préstamo dependerán del mayor progreso que su gobierno alcance en la reducción del muy alto nivel de la deuda externa a mediano plazo de Colombia, y del logro de la estabilidad financiera. Los señores Schmidt y

Aldewereld están preparados para discutir con usted y sus funcionarios los proyectos que parezcan más adecuados para considerar en este momento.

He pedido también a los señores Schmidt y Aldewereld que discutan con usted las medidas que deben tomarse para facilitar la rápida terminación del proyecto del ferrocarril del Atlántico, para el cual el Banco ha hecho dos préstamos que totalizan cerca de US \$ 40 millones. La suma ya invertida en este proyecto es considerable, y estoy seguro de que usted convendrá conmigo en que es de suma importancia que se tomen medidas para que Colombia coseche, tan pronto como sea posible, los importan-

tes beneficios que la terminación de este proyecto puede rendir.

Para terminar, señor presidente, deseo nuevamente hacer llegar a usted y a su gobierno mis mejores deseos por el éxito en la importante tarea que está realizando, y asegurarle nuestro sincero deseo de colaborar con usted en el fomento del desarrollo económico de su país.

Muy sinceramente,

EUGENE R. BLACK

A Su Excelencia

Dr. ALBERTO LLERAS CAMARGO

COMPARACION DE PLANEACIONES

POR ENRIQUE PEREZ ARBELAEZ

(Especial para la Revista del Banco de la República)

— I —

Planean las hojas secas desprendidas de los árboles hasta la vecina charca donde se apesgan y se pudren definitivamente y ese parece ser el destino de las planeaciones que se hacen en Colombia que, por algo otoñal, común a todas ellas, se desarticulan de la realidad, se desvirtúan y se precipitan al olvido. El hecho es que, hoy como ayer, nos falta planeación; que no sabemos para dónde vamos en muchas empresas vitales para el pueblo colombiano; que con demasiada frecuencia nos vemos compelidos a desandar lo andado, con pérdida de recursos, con pérdida de tiempo y, lo que es peor, con pérdida de fe en cualquier planeación y en nosotros mismos. La experiencia ha sido costosa, y solo es útil la inutilidad.

No estará mal, por lo dicho, que antes de embarcarnos en un estudio comparativo de las más importantes y recientes planeaciones que se han producido, relativas a todo el país o a partes considerables de él, inquiramos algo sobre la esencia misma de la planeación, sobre aquello que le da solidez y sobre aquello que constitucionalmente puede viciarla, que es como precisar su filosofía, su criterio, su lógica y su anclaje en el sentido común.

Planear en patria no se distingue, en efecto y en esencia, de cualquier ordenación de actos futuros para obtener un fin; desde el mercado que compra el ama de casa para prevenir su despensa al gasto hebdomadario, hasta los cálculos que verifica el astrónomo al elaborar un almanaque con qué predecir los eclipses, las fases de la luna, las fechas de la Semana Santa y las de otras festividades movibles. La diferencia está en que los fundamentos de una planeación nacional son mucho más complicados, que los de la merca, mucho menos matemáticos que los del científico y en que el plazo, para el cual se planea en escala nacional, forzosamente deberá ser más largo. Toda planeación, pues, se puede definir como el ordenamiento de una acción solidaria y prolongada por muchos años, previo el estudio e interpretación de los factores antecedentes, para lograr el bien común. En esta definición se incluyen los muchos factores de la planeación. Son estos por lo menos:

1. Recolección de los datos antecedentes.
2. La interpretación de las causalidades de los antecedentes.
3. Los preceptos y normas de acción solidaria.
4. Los recursos para llevarla a cabo.

5. El plazo más o menos prolongado de ejecución.
6. La reposición de los datos fundamentales que pueden cambiar la fase a lo largo del plazo prefijado.
7. La elasticidad de la misma acción planeada.
8. La apta presentación literaria y gráfica de todo el conjunto.

Todas estas condiciones, cuya necesidad parece axiomática, nos permiten una comparación entre las más importantes planeaciones que se han producido en el país, nos facilitan una crítica de los métodos de planeación que tienden a implantarse en él y nos revelan la razón de muchos de nuestros fracasos.

Ante nuestros ojos está sucediendo un fenómeno decisivo para las planeaciones colombianas y es la superabundancia de economistas jóvenes que, sin un conocimiento suficiente del país, se lanzan a realizar planeaciones en las que faltan la conveniente crítica de datos y el necesario contacto con el pueblo. Planear sin estos dos requisitos es no solamente falso sino también peligroso para el futuro, con tanto mayor gravedad, cuanto los economistas jóvenes son en general hijos de padres pudientes y tienen su colocación asegurada, tanto en el gobierno como en las grandes industrias y empresas particulares. Así se están produciendo muchas planeaciones en Colombia, de las que dice E. Guhl que son tan matemáticamente sólidas en su estructura, como débiles en sus fundamentos; tan académicas en sus técnicas, como asentadas sobre la arena de un profundo desconocimiento de la realidad telúrica. Es el caso del gitano que se comprometió a matar todas las ratas que hubiera en el barco.

En la recolección de los datos antecedentes estriba una de las mayores dificultades del planeamiento colombiano a escala nacional. Prescindiendo de la honestidad de muchas unidades encuestadoras que, a veces, en vez de fatigarse por las veredas, se sientan en el café del pueblo a averiguar o a inventar datos; las más veces resulta difícil unificar los criterios de las diversas unidades y, casi imposible obtener respuestas objetivas y de idéntico valor crítico en las encuestas que se hacen con idénticas palabras dirigidas a mentalidades absolutamente diferentes, sobre todo si se trata de nuestras clases campesinas. Por eso, tratándose de calificar cierto informe sobre el desarrollo económico de Colombia recordé, ante el Comité del Comercio de Bogotá, una frase de Charles Bailly. "El mundo de ideas, dice,

que la palabra pone en agitación, no es el que está en la mente del que habla, sino el que vive en la mente de quienes oyen". De donde se sigue que a la misma pregunta, iguales respuestas tienen diferente valor según los antecedentes y los respaldos lógicos de donde procedan. Tales matices no pueden apreciarse sino por quien íntimamente conoce al pueblo, las condiciones en que vive, su carácter diferencial y hasta sus ambiciones. Y si esos que en la encuesta son matices, se generalizan a todo el país, si se los compulsa con datos, al parecer, equivalentes, de otras naciones, se llega a falsedades, jocosas si no fueran nefastas.

Dijimos de los economistas jóvenes, que se aíslan del conocimiento inmediato de la realidad nacional. Mayor es el despiste a que se ven expuestos los técnicos extranjeros, cuando utilizan datos estadísticos de un país nuevo, que es otra realidad distinta de las antes trajinadas por ellos, y de la cual no entienden ni la lengua culta, menos aún la popular. Pongamos un ejemplo aclaratorio. Ni las necesidades de vestido, ni las inversiones en él se pueden equiparar en Quibdó y en Bogotá, no solo por razón del clima, sino del medio social tan diferentes en una y otra localidad. Igual acontece con la vivienda y, en general con todas las condiciones de mejoramiento. Llevar a todos los hombres de un país a la igualdad, es difícil, si no imposible. Por lo mismo una estadística de requerimientos, que los abarque a todos por igual, resulta tan verdadera en el papel, como falsa en la realidad. Y si se pone en parangón lo nacional con lo de países más adelantados, solo se logrará sembrar una inconformidad que puede conducirnos a desastres de enormes proporciones.

La mayor falla de las planeaciones colombianas es su inconstancia. Es consecuencia fatal de esta democracia. Planean los unos para reforzar los programas fijados por ellos mismos, de antemano y con prescindencia y hasta repulsa de la propia planeación; otros, al parecer, más que por ceñirse al plan, por aparentar, por presentarse asesorados de valores internacionales; en fin, por no verse en la necesidad de atender insinuaciones de consejeros baratos, a quienes "conocieron ciruelos". La planeación, ordinariamente, no dura sino un corto período. La construcción o reconstrucción de la vida nacional a largo plazo, que imaginó el planeador, se reduce, a lo más, a su iniciación y al fracaso final.

Hay, sin embargo, otras causas del colapso. La planeación, tanto más cuanto más indispensable sea, cuanto más necesidades trate de remediar, cuanto más abarque, cuanto más débiles sean sus funda-

mentos numéricos, cuanto mayor efecto tenga, debe ser constantemente revisada en sus hechos, en sus efectividades y en sus consecuencias. En otras palabras: el factor que hace el plan no puede ser pasajero, sino estable, elástico y vigilante; debe arraigar en el país, si se trata de una planeación nacional y en la región, si ella está circunscrita a un sector. Este es el punto más débil de los técnicos costosos y extranjeros. Porque así como no vale tomar por norte un cometa que varía de posición, así tampoco se puede clavar el timón cuando se navega sobre una mar agitada y cambiante.

Por último, se exigen algunas condiciones para la presentación de la misma planeación; sobre todo si, para realizarla, es menester contar con la acción nacional, es decir con la de todas las clases sociales. Planeaciones costosas parece que no se justificaran sino con gruesos volúmenes, con un lenguaje hermetico y sibilino, con despliegues de un inútil tecnicismo que reduzca al mínimo el número de los privilegiados que las lean y apliquen con facilidad. Toda planeación tiene algo de profecía y su mayor peligro consiste en la visión simultánea de los sucesos futuros escalonados, que afecta a los videntes. La planeación social nace del pueblo y hay que interpretarla; vuelve al pueblo y debe dársele clara.

A pesar de esas deficiencias que son las que llevan al fracaso las planeaciones colombianas, la consecuencia no es que se las deba suprimir. Plagiando a Virgilio debemos decir: *Vivere non necesse, praevidere et praeordinare necesse est*. Vivir no es necesario; planear para más allá, es indispensable.

— II —

Las planeaciones más importantes que en tiempo reciente se han producido en el país, son, a mi ver:

1. El Plan Quinquenal de Fomento Agrícola, (158 p. 1/2 fol.) del entonces Ministro de la Economía Nacional, doctor Carlos Sanz de Santamaría. (1945, Administración A. López).

2. Desde 1950, se han sucedido diferentes publicaciones de planeación. La Misión del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, bajo la dirección del doctor Lauchlin Currie, realizó un análisis de la situación colombiana ante su desarrollo y publicó sus "Bases de un Programa de Fomento para Colombia" (350 pp. 1951, Administración doctor L. Gómez). La misión contó con 15 colaboradores extranjeros y con 14 colombianos.

3. El mismo Currie presidió una Misión de Administración Pública y entregó al Presidente doctor Laureano Gómez un "Informe sobre la Organización de la Rama Ejecutiva del Gobierno de Colombia (448 pp. marzo 1951). A más del jefe, la Misión estuvo compuesta por 11 funcionarios norteamericanos.

4. El comité de Desarrollo Económico examinó las "Bases de Currie" y produjo su "Informe final" (agosto de 1951, 370 pp., 9 funcionarios del comité, 19 en la asesoría).

5. La Comisión Económica para la América Latina (CEPAL) de las Naciones Unidas, realizó en Bogotá (1954 y 55) estudios detallados sobre el desarrollo de la economía colombiana desde 1925 hasta 1953 y sobre las proyecciones del mismo desde 1953 a 1960-65 y 70. La Comisión hizo públicos sus Análisis y Proyecciones en varios volúmenes mimeografiados, tamaño carta. (General E/CN. 12/365).

6. Una segunda Misión del Banco de Reconstrucción y Fomento dio por resultado una planeación agrícola de Stewart que no conozco, pero de la cual he oído ponderaciones muy autorizadas.

7. A propuesta del Consejo Nacional de Planeación del Gobierno colombiano, se contrataron los servicios de Electricité de France y de Gibbs and Hill de los EE. UU. que asociados y en colaboración con el Instituto Nacional de Aprovechamiento de Aguas y Fomento Eléctrico, formularon (1954) un plan general de electrificación del país para ser ejecutado en 16 años. (Tres vol. del National Electrification Plan, pp. 182/XVI, Tables/136. 7 técnicos americanos; 4 franceses; 11 colombianos).

8. La gobernación del departamento del Valle del Cauca, solicitada por el presidente de la república, ha hecho formular por el doctor David Lilienthal exdirector de la Tennessee Valley Authority, las ideas para el aprovechamiento de los recursos de dicho departamento. A este se han unido, los departamentos de Caldas y del Cauca para constituir la Corporación Autónoma Regional del Cauca con vastos planes de aprovechamiento a largo plazo.

9. Al propio tiempo el ministerio de obras públicas realizó el Plan de Carreteras y Ferroviario que parece ser el más fielmente seguido entre todos los del gobierno.

10. También el Comité Nacional de Planeación, fuera de sus Informes anuales, ha publicado estudios generales, regionales y seccionales que tratan

de regular las inversiones gubernamentales en Atlántico, Valle del Cauca, Santander, Norte de Santander, Bogotá, Medellín, Bucaramanga, etc.

11. De diciembre 1954 a junio 1956, trabajó en Colombia la Misión "Economía y Humanismo", bajo el R. P. Louis Joseph Lebre, como su director general, y con 17 colaboradores franceses y nacionales y muchas personalidades interrogadas. El "Estudio sobre las condiciones del desarrollo de Colombia" fue presentado al presidente Alberto Lleras Camargo en septiembre de 1958 por el director ejecutivo del Comité Nacional de Planeación, capitán C. Prieto Silva, en dos volúmenes, uno literario (444 pp.) y otro de planchas, mapas y gráficos (516 pp. dobladas muchas, apaisadas todas).

12. En curso de realización se halla una obra que inició el ministerio de trabajo por intermedio de su división de técnica de la seguridad social campesina, bajo la dirección del doctor Ernesto Guhl y que prometía cubrir todos los departamentos del país. El doctor Guhl alcanzó a realizar un "Atlas" socio-económico del departamento de Caldas con dos tomos (422 310 pp.) de un "Estudio de la situación geográfica económica y social, como base para el establecimiento de un régimen de seguridad campesina" (1956/1957). En el primer tomo, además del doctor Guhl, aparecen 9 investigadores y colaboradores y en el segundo, bajo otro jefe, figuran 7 colaboradores, todos, menos uno, diferentes de los anteriores.

13. El doctor Jacques Torfs quien, del personal de la Misión Currie, pasó a asesor económico del comité nacional de planeación, produjo y dio al público su "Informe sobre el plan de desarrollo de la costa atlántica" en 270 pp., 62 cuadros y un mapa plegado. En las pp. VI y VII se enumeran muchos estudios sobre la vida económica de los departamentos de la costa, planes de desarrollo y monografías sobre ganadería, administración, control de aguas, irrigación y drenaje escritos por la FAO y por colaboradores del comité de los cuales, los más no han visto la luz por variados motivos.

Mientras todo esto sucede, otros se preparan a entrar en acción. Quiero hacer referencia aquí a un estudio fundamental por todos sus aspectos, cuyo conocimiento debo a la gentileza de su autor, y que es la tesis doctoral preparada en la Universidad Católica de Lovaina, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Escuela de Ciencias Políticas y Sociales, bajo el título "Niveau de vie des paysans colombiens" por el R. P. Gustavo Pérez Ramírez, que es el análisis más penetrante, llegado a mis ma-

nos, sobre las condiciones de vida del campesino colombiano. Ojalá sea pronto publicada esa tesis en nuestra lengua.

Tengo viva presunción de que no conozco cuanto en Colombia se ha producido en los últimos años con miras a planear el país y sus secciones. Pero de lo aquí enumerado se desprenden varias secuelas:

1. El país, sus dirigentes culturales, sus gobiernos no han ahorrado, ni dinero ni esfuerzo, para enderezar la acción solidaria al mejoramiento de la nación y de su pueblo. Basta contar el grupo de los planeadores, para medir su costo.

2. El esfuerzo de planeación y el investigativo de las bases de planeación, ha sido desarticulado; en él ha habido duplicaciones, discontinuidad e improvisación.

3. Lamentablemente el país, no solo el pasivo, sino el activo en cultura, sobre todo en los departamentos, ignora las fórmulas de planeación elegidas y sus razones.

Como un aguacero, sorpresivo y sorprendente, caen sobre Colombia, congresos, simposios, mesas redondas, estadísticas, informes, planes, proyectos pilotos y urbanísticos que tratan de unificar la acción de muchos, sumar el esfuerzo de los años, para sacarnos del estado de pueblo que no sabe para donde va, propio de las comunidades subdesarrolladas. En una palabra que necesitamos ante todo planear la planeación.

¿Nos falta el dato concreto, o su interpretación correcta, o la continuidad elástica, o la comunicación inteligible de masas?

¿Chi lo sa? Pero es curioso que la mejor planeación, realizada para seguridad campesina, se haya hecho para Caldas, donde hoy, a renglón seguido, es menor la seguridad.

— III —

De los diversos planeamientos, el más importante, por varios aspectos es el del P. Lebre. Queremos acercarnos por sus peldaños marmóreos, a ese parterón que es la empresa planeadora de Colombia.

El Informe del P. Lebre tiene varias excelencias. La primera es que busca mejorar la población, sus niveles de vida, y remediar sus necesidades (Estudio p. 8, 1^a). También el plan Currie, según su au-

tor, se ordena a "determinar la forma mediante la cual podría elevarse el nivel de vida del pueblo colombiano" (Plan, p. 30). Pero mientras el representante del BIR parece que se dedica preferencialmente a hacer más ricos a los ricos, el P. Lebrét dirige sus esfuerzos al mejor análisis de los niveles colectivos de vida de las masas populares.

La segunda buena cualidad del Informe Lebrét es el énfasis que pone en la educación y en su eficacia para cualquier desarrollo. Currie, en cambio, piensa que "el principal problema económico del país son los transportes" (Plan p. 19). En realidad esta divergencia proviene de la primera que advertimos, entre el planeador francés y el americano.

Tercero y mayor acierto del P. Lebrét es su franqueza. No solo posee la diafanidad propia de los escritores franceses, sino que en descubrir las calamidades que afligen a las clases jornaleras, no teme que lo macarthyzen. Perdónesele el verbo pero ya nos está haciendo falta en Colombia para expresar esa tendencia a calificar de comunista o de procomunista a todo el que descubra que también la insensibilidad, la avaricia de las clases capitalistas, es uno de los siete pecados capitales. Citemos algunas frases de Lebrét que revelan su especial manera de enfocar el desarrollo colombiano:

"Quizás se nos reprochará, dice en la página 10, 1ª col., no habernos limitado exclusivamente a los aspectos puramente económicos y haber otorgado demasiada importancia a los factores humanos y sociales. En realidad nos parece que al limitarnos al análisis económico del tipo que se ha vuelto clásico, habríamos traicionado la confianza que nos fue depositada.

"El desarrollo no debe ser concebido como un aumento regular de cifras de producción, de transportes y de transacciones. Es esencialmente un ascenso humano.

"Si en esta o en otra parte del Estudio nos expresamos con alguna dureza, con relación a ciertas categorías de personas, fue en razón de las exigencias del bien común, y también para despertarlas ante las evidencias y prestarles así el servicio más fraternal".

Me parece que en estas líneas el P. Lebrét lanza una profecía. Porque es frecuente en nuestros planeadores, dedicarse tanto a los valores de capital, antes que a los de bienestar general, que, cuando

ponderan la necesidad de mejorar a las clases desvalidas, lo hacen por el supremo motivo de que la elevación de los más bajos niveles redundará en mayores consumos, en mayor industria, en mayor comercio, en mayores ganancias de las clases favorecidas. No debe ser así. El planeamiento debe dirigirse al bienestar de quienes menos lo poseen, por él mismo.

El P. Lebrét, por último, ve claro en el valor de la misma planeación que está ejecutando (pág. 10, 2ª). "La prudencia debe tener como base el conocimiento científico de la realidad nacional, regional y local en evolución. —Hay que confesar que en Colombia este conocimiento es rudimentario...—. La dirección y aun la orientación de la economía serán prácticamente imposibles mientras un centro de coyuntura (situación actual sistemáticamente analizada) no tenga oficinas regionales y que reciba los datos de todos los organismos oficiales, semioficiales y privados, no ponga orden en la multitud de datos frecuentemente contradictorios".

Creo que esto coincide con lo que arriba dijimos de los economistas jóvenes. Y el P. Lebrét remacha así:

"En Colombia, los grupos selectos de la intelectualidad, apenas comprendan los absurdos de un comportamiento tradicional ya superado y se dediquen a la observación rigurosa de los hechos económicos y sociales, no podrán menos de doblegar ciertas actitudes rígidas de una fracción de las clases privilegiadas. La mayor necesidad de Colombia es la de hombres sinceramente consagrados al bien común, de gran cultura y competentes técnicamente. La revolución necesaria en Colombia está por efectuarse en la voluntad y en el espíritu de los jóvenes que se han beneficiado de la iniciación de la cultura. Si no sustituyen la ambición de llegar, por la pasión de servir, la aproximación por la exactitud, la improvisación por la división que resulta de un largo análisis, la disputa verbal por la discusión positiva, el brillo fácil por la solidez cultural, la inestabilidad por la tenacidad, la oposición partidista por la unión en torno a las finalidades constructivas que se deben obtener, nos parece que Colombia no estará a la altura de su destino. Por eso el programa educativo es importantísimo. La tarea principal es formar hombres valiosos, bastante desinteresados para instaurar eficazmente, en todas las dimensiones, el bien común. Solamente así el pueblo se sentirá asociado a una gran obra, y los beneficios de una enseñanza renovada repercutirán en las masas rurales y urbanas, amadas y ya no más explotadas".

— IV —

El Estudio del Padre Lebret, debiera difundirse en resumen, si fuera posible abreviarlo sin restarle su eficacia. Describamos siquiera su trayectoria.

En una Parte Preliminar, estudia la población colombiana, el ingreso nacional y su distribución por capas sociales, la resultante estratificación social y, la posición de Colombia entre los países de América latina y entre otros más adelantados.

Entrando ya al cuerpo de su Estudio el P. Lebret lo divide así:

PRIMERA PARTE — ANALISIS

- I. La metodología.
- II. Encuesta y sus resultados.
- III. Niveles de la vida rural.
- IV. Aspectos de esos niveles.
- V. Niveles de la vida popular urbana.
- VI. Taras mayores en uno y otro grupo.
- VII. Normas para un desarrollo armónico.

SEGUNDA PARTE — POTENCIALIDADES DE COLOMBIA

- I. Recursos del suelo, de agricultura y pesca.
- II. Recursos minerales y de energía.
- III. Recursos de equipos.
- IV. Nivel técnico y productividad.

TERCERA PARTE — FINANZAS DEL DESARROLLO

- I. Equipo bancario y recursos monetarios.
- II. Manejo de los recursos monetarios.
- III. Flujos monetarios e inversiones.

CUARTA PARTE — EVALUACIONES GLOBALES

- I. El cambio de fase en el desarrollo.
- II. Balance de potencialidades.
- III. Evaluación de las localizaciones.
- IV. Factores de retardo.
- V. Estímulos y superfactores del desarrollo.

QUINTA PARTE — LA EDUCACION POR EL ESTADO

- I. Balance de la educación.
- II. Política educacional adaptada.
- III. Perspectivas de una reforma profunda.

Ahora nos toca examinar el Estudio del P. Lebret, ya que no por todos sus aspectos, que esto sería copiarlo y además discutirlo, duplicando sus 444 páginas, siquiera en algunos puntos que conozco menos mal y en otros que están más al alcance del hombre de cultura media. Para ello adoptemos un estilo que se acerque al telegráfico.

Al tratar de los recursos del suelo, el P. Lebret aduce los datos de la CEPAL para precisar las hectáreas de tierra colombiana, no utilizadas y utilizables. Es algo confuso su raciocinio. Primero, porque las cifras están dadas solo "a ojos de buen cubero" careciendo, como carecemos de toda carta fitogeográfica. Segundo, porque no queda claro el estado de las tierras colombianas en la actualidad, sino que, más bien, aparecen datos contradictorios. Quien conozca un poco a Colombia convendrá conmigo en que sus tierras se clasifican así: **tierras cultivadas** (cultivos perennes o anuales, potreros y bosques artificiales) y **no cultivadas** o abandonadas después de cultivo y cultivables ya estén en prado, en matorral o en bosque.

El concepto de tierras con bosques y con montes es muy ambiguo y el de las susceptibles de ser incorporadas muy elástico. En todo caso, los principios no los ha definido nadie en Colombia; faltan bases numéricas, las estadísticas caen por su base, llevándose consigo la planeación. Lo mismo se diga de las zonas desérticas y del territorio aún no formado. Ni su apreciación, ni su medida se pueden dar por cosa firme. Otro tanto pasa con la calidad de los suelos que es, como el de las estrellas "un seguro mentir". Igual acontece con los cálculos tomados de H. Morales Velandia sobre los terrenos erosionados. Los planeadores en su afán por números se agarran de un clavo ardiendo, y son capaces de elevar a dogma todo lo que haya dado en números cualquiera más o menos audaz.

Sobre el minifundismo y el latifundismo en Colombia presenta Lebret ideas certísimas pero abstractas. Le sorprenden las tierras buenas sembradas de pastos. Muchas razones puede haber de ellas, porque si todas las tierras buenas se dedicaran a la agricultura, habría muchos hacendados condenados a carecer de una vaca. Además no habría industrias suficientes para absorber la masa de las cosechas que se producirían en todas las tierras buenas de Colombia.

Las deducciones del P. Lebret sobre el aprovechamiento del suelo son, por lo general, correctas. Solo le falta insistir en las consecuencias prácticas.

De la necesidad que existe de centros de aclimatación dice que yo he solicitado la creación de un Jardín Botánico, pero que "hasta ahora no se ha percibido la importancia de ese factor de progreso agrícola". Le agradezco, pero fuera de que no indica si tal impercepción está mal o bien, habría mucho más que insistir en estas materias. También es optimista al solicitar el mapa edafológico, de un área tan grande como es nuestro país agrícola, carente todavía de la carta aerofotográfica. Traernos el ejemplo del Estado de Sao Paulo y decirnos que hace falta dinero, es caer en una perogrullada.

Entra Le Bret a analizar los cultivos tradicionales, así alimentarios como industriales y de exportación; se acoge a lo ya de antes publicado y lamenta las deficiencias. Pero no señala siquiera una solución nueva, ni saca, de su versación en el comercio mundial, una iniciativa que bien nos valiera en las actuales circunstancias. Todo esto me hizo decir en un artículo de "El Tiempo" que, con todo su equipo académico, el P. Le Bret carecía de suficiente información regional para planear nuestro país.

Jamás hemos tenido los colombianos un crítico tan agudo de nuestros defectos, un reactivo más sensible de nuestras deficiencias, como el P. Le Bret.

Si su estudio no resultó tanto en una planeación de los remedios, culpa fue del país y del breve lapso que se concedió a su labor.

Tampoco tengo necesidad de repetir lo que ya dije en el precitado artículo de "El Tiempo". El P. Le Bret afina demasiado en calificaciones y usa demasiado de los símbolos. La planeación social se puede decir que sale del pueblo y vuelve al pueblo, pero ni al reseñar los datos se puede exigir al pueblo una distinción alambicada sobre viviendas "malas, pésimas, buenas, cómodas, agradables y bellas", ni se debe esperar que el pueblo interprete la calificación y la acción que debe llevarse a cabo en 142 municipios según seis o trece letras del alfabeto explicadas en un cuadro de signos al margen.

Afortunadamente las cosas parecen cambiar en mejor y algo nos queda del pasado. Lo que proponía Le Bret, un ministerio de planeación, está mejor realizado en el departamento de planeación y servicios técnicos, íntimamente coordinado con la presidencia de la república. Tal vez de todas las planeaciones anteriores no haya tampoco que hacer tabla rasa. Sobre todo esta, que consideramos, del P. Le Bret representa un punto de partida para el futuro de una Colombia más consciente de sus destinos.

RECOMENDACIONES ACERCA DE LA ESTRUCTURA Y NORMAS DEL MERCADO COMUN LATINOAMERICANO

COMISION ECONOMICA PARA LA AMERICA LATINA
COMITE DE COMERCIO
Grupo de Trabajo del Mercado Regional Latinoamericano.
Segunda Reunión.
México, D. F., 16-27 de febrero de 1959.

Informe que el Grupo de Trabajo del Mercado Regional Latinoamericano eleva a la Secretaría Ejecutiva de la Comisión Económica para América Latina con el fin de que sea transmitido al segundo período de sesiones del Comité de Comercio.

ANTECEDENTES

De conformidad con la resolución 116 (VII), aprobada por la Comisión Económica para América Latina en su séptimo período de sesiones, y con lo dispuesto por el Grupo de Trabajo del Mercado

Regional Latinoamericano en su primera reunión, celebrada en Santiago de Chile en febrero de 1958, la secretaría convocó a esta segunda reunión para que el grupo procediera a considerar en términos más concretos las bases para la formación del mercado común latinoamericano entonces esbozadas.

El grupo quedó compuesto por las siguientes personalidades:

Carlos D'Ascoli, senador (Venezuela).

José Garrido Torres, director ejecutivo de la Superintendencia de Moneda y Crédito del Brasil.

Rodrigo Gómez, director general del Banco de México.

Flavian Levine, director del Banco Central de Chile, profesor de la Universidad de Chile, gerente de la Compañía de Acero del Pacífico.

Carlos Lleras Restrepo, senador (Colombia).

Eustaquio Méndez Delfino, presidente de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y expresidente de la Comisión Nacional Honoraria de Economía y Finanzas de la Argentina.

Raymond F. Mikesell, profesor del Departamento de Economía de la Universidad de Oregón, Estados Unidos.

Juan Pardo Heeren, exministro de hacienda del Perú.

Galo Plaza, Expresidente de la República del Ecuador.

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

El señor Philippe de Seynes, subsecretario de Asuntos Económicos y Sociales, inauguró la reunión y transmitió a los miembros del grupo los saludos del secretario general de las Naciones Unidas.

La secretaria de la CEPAL colaboró estrechamente con el grupo tanto en la preparación de documentos como en las deliberaciones. Asistieron a las sesiones los siguientes funcionarios:

Raúl Prebisch, director principal de la Comisión Económica para América Latina.

Esteban Ivovich, director de la División de Política Comercial (secretario general de la reunión).

Santiago Macario, economista de la División de Política Comercial.

Asesores de la oficina de la CEPAL en México:

Cristóbal Lara Beautell, director interino.

Pedro Abelardo Delgado, secretario del Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano.

Rafael Izquierdo, economista de la Sección de Comercio.

Salvador Vilaseca, ayudante del director.

Invitados especiales de la secretaría:

Cecilio Morales, director del Departamento Económico de la Organización de Estados Americanos.

Ricardo Almanza, secretario general del Consejo Superior Ejecutivo de Comercio Exterior de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México.

Rafael Urrutia Millán, director general de Estudios Hacendarios de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de México.

Octaviano Campos Salas, director general de comercio de la Secretaría de Industria y Comercio de México.

Agustín López Munguía, subdirector técnico de estudios hacendarios de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de México.

Guillermo Ramos Uriarte, jefe del Departamento de Política Comercial de la Secretaría de Industria y Comercio de México.

Julio Ocadiz, subjefe de investigaciones económicas de la Nacional Financiera de México, S. A.

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

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

Al terminar la reunión del grupo, tanto su presidente como el director principal a cargo de la Secretaría Ejecutiva de la CEPAL expresaron su agradecimiento al gobierno de México y al Banco de México por todas las atenciones y facilidades recibidas durante la estancia de sus miembros en el país.

RECOMENDACIONES

ACERCA DE LA ESTRUCTURA Y NORMAS DEL MERCADO COMUN LATINOAMERICANO

I. INTRODUCCION

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

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

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

No se trata de una tarea sencilla; pero contar desde luego con una estructura previa y con unas normas claras aprobadas por los gobiernos, disminuiría la complejidad de la tarea. Aun así, la forma de precisar esta estructura en proyectos concretos y de cuantificar las metas de reducción de derechos, gravámenes equivalentes y restricciones, habrá de exigir un esfuerzo considerable tanto por su extensión como por su minuciosidad. Sin embargo, realizar esa labor es imprescindible y una de las virtudes que cabría atribuir a la aprobación de las recomendaciones que aquí se proponen, sería la de proporcionar una pauta precisa para cumplir esta tarea que, sin ella, sería de gran complejidad y requeriría mucho tiempo.

Por el carácter mismo de estas recomendaciones que se presentan a la secretaría con destino a los gobiernos de la comisión, así como por las funciones que le fueron específicamente encomendadas, los miembros del grupo en ningún momento han pretendido formular un acuerdo concreto (1). La definición de términos y sus alcances, requerida en la redacción de un acuerdo, no ha sido considerada en el presente caso. Se ha preferido presentar las ideas

(1) La resolución 3 (I) del Comité de Comercio, en cuyo cumplimiento se constituyó el Grupo de Trabajo, le asignó las siguientes funciones:

a) Definir las características del mercado regional teniendo en cuenta el diferente grado de industrialización de los países del área;

b) estudiar sus posibilidades y proyecciones;

c) hacer recomendaciones sobre los principios de acuerdo y procedimiento para su implantación, dentro del mandato del Comité de Comercio contenido en la resolución 101 (VI) (E/CN.12/410).

fundamentales, destacar su contenido general y prescindir de casos especiales o problemas que requieren particular interpretación. El grupo considera que lo esencial es, por ahora, determinar este esquema general del mercado común para que sobre esta base pueda la secretaría entrar en una nueva etapa de sus tareas. Por su parte los gobiernos, al contar con un esquema concreto, habrán de disponer de un elemento de juicio adecuado para la consideración de las ventajas y repercusiones del mercado común en sus respectivas economías, facilitándose así la evolución hacia un acuerdo que haga realidad dicho mercado.

Es indudable que para abarcar otros aspectos relativos al establecimiento y al funcionamiento del mercado común hubiese sido necesario disponer de más tiempo del que el grupo tuvo en esta segunda reunión. Si los gobiernos aprueban estas recomendaciones se dispondrá del punto de partida indispensable para abordar esos otros aspectos.

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

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

A. Estructura

I. Objetivos

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

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

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

II. Forma jurídica

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

III. Régimen aduanero y de liberalización

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

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

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

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

b) dentro de los cinco años de vigencia del acuerdo quedarán eliminadas o transformadas en derechos aduaneros las restricciones no arancelarias, salvo lo dispuesto en el punto VIII de las normas; y

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

El comité supervigilará el cumplimiento de lo previsto en este punto y en los convenios complementarios a que en el desarrollo del acuerdo lleguen los países miembros, a fin de asegurar la realización gradual y progresiva de las reducciones previstas.

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

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

IV. Clasificación de productos

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

Categoría I. Bienes primarios;

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

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

V. Programa de la primera etapa

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

a) eliminación para los productos de la categoría I, con las excepciones que sean acordadas—cuando fueren indispensables y en especial respecto a productos agrícolas—, para no afectar ciertas ramas de la producción mientras no sea posible aprovechar más económicamente los factores productivos correspondientes;

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

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

VI. Régimen para países de menor desarrollo relativo

7. A fin de estimular el desarrollo de los países de industrialización incipiente y facilitar su acceso a los beneficios del mercado común sobre bases de

efectiva reciprocidad con los países industrialmente más avanzados, se establecerá en su favor un tratamiento diferencial.

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

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

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

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

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

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

b) por negociaciones en el seno del comité mediante las cuales los países de un grupo dado otorguen concesiones especiales a los de desarrollo más incipiente (ya se trate de concesiones de países del grupo A a los del B o C, o de países del grupo B a los del C) en productos de las categorías II y III. Si la concesión se otorgase a un país del grupo C, se extenderá automáticamente a los otros países de ese grupo; si se otorga a un país del grupo B, se extenderá automáticamente a los países de los grupos B y C.

En reciprocidad de esas concesiones especiales, los países de desarrollo incipiente podrán acordar a su vez facilidades a favor de la importación de bienes de capital o de otros bienes de la categoría II procedentes de países del grupo A o B, o a la importación de bienes de consumo corriente procedentes de países del grupo B, ya sea mediante reducción de derechos aduaneros por debajo o dentro del nivel medio fijado para ellos, o por la elevación

de esos derechos hacia el resto del mundo cuando ello fuere necesario para hacer efectiva una preferencia adecuada con respecto a determinados artículos. Las facilidades que en virtud de esta reciprocidad recibieren países de los grupos A y B, se extenderán automáticamente a todos los países miembros del acuerdo.

VII. Amplitud del mercado y núcleos iniciales

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

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

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

VIII. Acuerdos específicos de complementación y especialización

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

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

11. Los países miembros que lo consideren necesario podrán celebrar entre sí convenios para regu-

lar los asuntos comerciales o económicos específicos no contemplados en el acuerdo, entre ellos los relativos a su comercio fronterizo o al aprovechamiento en común de los recursos naturales de zonas nacionales adyacentes.

Tales convenios deberán ser sometidos al comité para su aprobación.

X. Tratamiento de más favor

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

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

a) las concesiones especiales dadas en reciprocidad a los países de desarrollo industrial incipiente, de conformidad con el punto 8;

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

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

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

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

XI. Comité

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

B. Normas

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

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

I. Beneficios comerciales recíprocos del mercado común

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

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

II. Estabilidad en el tratamiento recíproco

2. Los países miembros no aumentarán entre sí los derechos, gravámenes y otras restricciones en vigor en cada uno de ellos a la fecha de su adhesión al acuerdo, ni los resultantes de las reducciones y eliminaciones que hicieren posteriormente, ya sea en cumplimiento de las metas fijadas en dicho acuerdo o dentro del régimen de concesiones especiales a que se refiere el punto 8 de la estructura.

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

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

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

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

III. Determinación del origen de las mercancías

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

IV. Equiparación de derechos aduaneros

4. El comité determinará periódicamente los productos respecto de los cuales resultare necesario proceder a la equiparación de sus derechos aduaneros para las importaciones desde terceros países, ya sea para establecer una preferencia regional adecuada o para solucionar otros problemas resultantes de la falta de uniformidad de los derechos vigentes. Los países miembros acordarán para esos productos, por negociación en el seno del comité y teniendo presentes las recomendaciones de este, los derechos comunes a adoptarse y la forma y plazo o graduación de su adopción.

V. Coordinación de la política comercial

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

VI. Programa especial de reducción de derechos aduaneros elevados

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

VII. Reglas de competencia

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

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

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

VIII. Medidas para corregir el desequilibrio del balance de pagos

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

Las partes contratantes que —a consecuencia de esta política de reducciones— hubieran incurrido en déficit, o acrecentado un déficit existente, podrán temporalmente atenuar el ritmo de reducción, previa consulta con el comité. Sin embargo, esta atenuación no debería dispensar a los países deudores de la necesidad de tomar medidas para corregir su desequilibrio.

IX. Medidas de emergencia (cláusulas de salvaguardia)

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

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

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

X. Coordinación en materia aduanera y estadística

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

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

XI. Participación de las fuerzas económicas

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

XII. El régimen de pagos

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

III. COMENTARIOS A LAS RECOMENDACIONES

A. Comentarios a la estructura

1. Objetivos

Confirmando las conclusiones a que llegó el Grupo de Trabajo en su primera reunión de Santiago, hace un año, en el informe se recomienda a los gobiernos la formación gradual y progresiva de una zona de preferencia latinoamericana a fin de ir constitu-

yendo el mercado común. En esta zona todos los productos, primarios e industriales, originarios de América Latina, tendrán en el comercio entre los distintos países un tratamiento preferencial con respecto a los del resto del mundo (2).

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

2. Forma jurídica

El grupo se ha inclinado por la forma jurídica de la zona de libre comercio para iniciar la formación del mercado común. Así, no se precisa el establecimiento inmediato de una tarifa aduanera común de todos los países latinoamericanos frente al resto del mundo, como es el caso de la unión aduanera, aunque haya que irse acercando gradualmente a ese objetivo, para facilitar el desenvolvimiento del mercado común (3).

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

(2) Dos de los apartados del punto 2 de la resolución 4 (1) sobre comercio de productos tradicionales del Comité de Comercio han considerado este aspecto en las siguientes recomendaciones a los gobiernos:

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

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

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

modo alguno seguir estrictamente moldes preestablecidos, sino un esfuerzo de adaptación de esos moldes a la realidad latinoamericana.

3. Los objetivos concretos y sus etapas

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

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

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

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

Una fórmula de esta naturaleza tiene, ante todo, la ventaja de combinar una actitud prudente con la firme decisión de reducir los niveles actuales de protección entre los países latinoamericanos. Aunque se trata de un compromiso parcial, se fijan en él

objetivos concretos que encauzan la evolución hacia el mercado común. La idea correría el riesgo de malograrse al ser llevada a la práctica si se formulara simplemente una declaración de intenciones, y no hubiera acuerdo alguno sobre una reducción sustancial de los niveles arancelarios actuales. Un compromiso así es —a juicio del grupo— lo mínimo que se requiere para iniciar la formación del mercado común.

Se acaba de hacer referencia a la idea de reducir los gravámenes a la importación a un cierto nivel medio, tras un período constituido por un determinado número de años (4). Este procedimiento tiene dos ventajas esenciales: a) permitir una gran **flexibilidad** a los gobiernos en la aplicación de las reducciones, y b) facilitar la negociación de **acceso de nuevos países**.

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

Un ejemplo permitirá comprender mejor esta idea: supóngase que, en una determinada categoría de bienes, el promedio actual de derechos aduaneros en un país dado es de 40 por ciento y los gobiernos acuerdan reducir el promedio correspondiente a 10 por ciento al final del período de 10 años. Ello no significa de ninguna manera que para todos los productos de esa categoría los derechos aduaneros habrán de reducirse a 10 por ciento; por el contrario, el gobierno del país de que se trate podrá reducir los derechos en la forma que considere más conveniente. Así se concibe, por ejemplo, que para una tercera parte de las importaciones de esta categoría pudieran eliminarse totalmente los derechos; para

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

otra tercera parte se redujera el promedio a 5 por ciento y que ello permitiría, para la tercera parte restante, mantener un promedio del 25 por ciento; (5) dentro de este último promedio cabrían derechos más elevados de 25 por ciento en compensación de otros relativamente bajos. La fórmula es, pues, de gran flexibilidad y permite a los gobiernos tomar las medidas que aconsejen las circunstancias sin separarse del compromiso de reducir el nivel medio a la cifra pactada.

Para que la flexibilidad sea mayor, en vez de estipular en el acuerdo la forma de realizar periódicamente estas rebajas en el promedio, se dejaría ello a la determinación posterior de los gobiernos en el seno de un comité de representantes cuya creación también recomienda el Grupo de Trabajo. De esta manera, si la reducción gradual de gravámenes a las importaciones entre países miembros no se estuviera llevando a un ritmo adecuado para los objetivos del acuerdo, se podría convenir la adopción de medidas para impulsar esa reducción e inclusive adoptar metas intermedias.

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

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

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

El Grupo de Trabajo no ha considerado oportuno referirse concretamente al monto de la reducción aconsejable de los derechos. Considera por el mo-

mento suficiente establecer el procedimiento para hacerlo y las etapas en que debería cumplirse el propósito. Si los gobiernos tomaran una decisión en la próxima reunión de Panamá con respecto al procedimiento que se recomienda en este informe, podría abordarse el problema de la **cuantificación** de las metas de reducción de gravámenes a la importación. Aprobada por los gobiernos la recomendación pertinente, la Secretaría, con los expertos que se creyera conveniente designar, llevaría a cabo una cuidadosa investigación para someter a la consideración de los gobiernos las alternativas que se estimaren más adecuadas.

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

Asimismo, el Grupo recomienda a los gobiernos que, dentro de los primeros 5 años de vigencia del Acuerdo, se eliminen cuantas restricciones de orden cambiario, cuantitativo, financiero, etc., dificulten el comercio interlatinoamericano. Como en varios países estas restricciones se deben a que la tarifa aduanera ha perdido eficacia en la práctica, en parte como consecuencia de la inflación, se recomienda dejar a decisión de los gobiernos transformar o no en derechos aduaneros estas restricciones antes de su eliminación y en la medida en que cada gobierno lo crea conveniente (6). Desde luego, los derechos aduaneros así aumentados quedarían sujetos a los niveles pactados y al ritmo o procedimiento de reducción que se acordare para llegar gradualmente a dichos niveles.

El grupo recomienda que, en principio, la reducción de derechos aduaneros y otros gravámenes equivalentes (así como el de otras restricciones) sea irreversible, a fin de asegurar la estabilidad del

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

(6) Véase el punto a) de la Norma II.

tratamiento recíproco; salvo excepciones que se comentan en el lugar pertinente (7).

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

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

Categoría I. Bienes primarios;

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

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

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

En materia agrícola, sin embargo, se presentan casos importantes en los que el grupo aconseja proceder con prudencia en virtud de dos consideraciones que señaló en su informe anterior al comentar la Base II (8). En efecto, en algunos de esos productos la progresiva tecnificación de la agricultura sería paso previo para su plena incorporación al

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

(8) Véase E/CN.12/C.1/WG.2/6, p. 10.

mercado común, a fin de establecer condiciones satisfactorias de competencia interlatinoamericana. Por lo que toca a otros artículos, es posible que el incremento futuro de su consumo vaya reduciendo en algunos casos los saldos exportables de países productores de América Latina y ello haga indispensable el mantenimiento o aumento de la producción de otros países latinoamericanos aunque su costo sea superior a los precios internacionales, con la consiguiente necesidad de protección frente al resto del mundo (9).

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

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

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

Las otras dos categorías se refieren a productos industriales. La categoría II comprende productos de industrias que podrían calificarse de dinámicas, dado el intenso desarrollo de ellas que cabe esperar

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

en los países industrialmente más avanzados de América Latina en los próximos decenios, sin excluir desde luego la posibilidad de que también se implanten y prosperen en los países hasta ahora menos desarrollados.

Las industrias dinámicas son principalmente las productoras de bienes de capital, de productos intermedios o semielaborados y de algunos bienes de consumo duradero (en especial productos de las industrias mecánicas). Se caracterizan por tener un alto grado de densidad de capital, por contar con un mercado en expansión sustancial —tanto por el crecimiento de la demanda como por las amplias posibilidades de sustitución de importaciones que hay en tales bienes— y por ser industrias nuevas o no existir aún en América Latina. En consecuencia, tienen perspectivas de un rápido crecimiento y ofrecen posibilidades amplias e inmediatas de complementación, especialización y reestructuración sin los serios problemas de reajuste que el mercado regional significaría para otras industrias ya establecidas y consolidadas o limitadas a un crecimiento vegetativo; es decir, es en esas industrias dinámicas en las que sería posible alcanzar los beneficios más sustanciales con un mínimo de trastornos y reacciones adversas.

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

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

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

lidades de exportación, algunas de esas industrias podrán tener un fuerte impulso en su desenvolvimiento.

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

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

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

6. Régimen para países de menor desarrollo

Teniendo presente la preocupación que predominó en la primera reunión del Grupo de Trabajo, en el sentido de procurar llegar a fórmulas de mercado común que, lejos de dificultar el crecimiento industrial de los países menos desarrollados de América Latina, dieran a estos un vigoroso estímulo de industrialización, en la presente reunión se ha llegado a conclusiones definitivas sobre este aspecto tan importante. En consecuencia, el grupo considera conveniente que el acuerdo consagre una clasificación

de países según el grado de desarrollo que hayan alcanzado en ellos las industrias de las categorías II y III, en la siguiente forma:

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

El Grupo de Trabajo considera conveniente ofrecer tratamiento diferencial en favor de los países de los grupos B y C. Con este objeto propone que en el Acuerdo del mercado común, para esos dos grupos de países, y como meta a lograr en la primera etapa, se establezca un nivel medio de derechos moderadamente más elevado para las categorías de productos que se encuentren en un estado de desarrollo incipiente. Así, por ejemplo, si se estableciera como meta general para los bienes de capital y otros de la categoría II, llegar en diez años a derechos aduaneros que no representen en promedio más del 10 por ciento del valor de las importaciones, se acordaría en esa categoría de productos, para los países de los grupos B y C, un nivel promedio de derechos de, por ejemplo, el 15 por ciento. Lo mismo podría hacerse en materia de bienes de consumo, categoría III, con respecto a los cuales, se establecería, para los países del grupo C, un nivel promedio superior al general fijado para los países de los grupos A y B (10).

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

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

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

Por su parte, los países del grupo B que han avanzado mucho en sus industrias de consumo, podrían asimismo entrar en negociaciones especiales con los países de desarrollo incipiente en estos bienes —grupo C— para efectuar concesiones recíprocas análogas.

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

7. Amplitud del mercado y núcleos iniciales

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

Hay posibles coincidencias de intereses que facilitan la formación de una órbita amplia de países. Así, el hecho de que el intercambio de siete países del área sur abarque cerca del 90 por ciento del comercio total entre los países latinoamericanos (excluyendo el petróleo), hace pensar con frecuencia que podrían constituir el núcleo inicial del mercado común. Pero hay otros países geográficamente distanciados de aquellos que, por razón de coincidencia

de intereses, podrían inclinarse a participar en ese núcleo. Esa zona de coincidencia podría muy bien residir en el campo de las industrias dinámicas. Aparte de otros, ese común denominador constituiría una fuerza muy poderosa de ampliación presente o futura del núcleo inicial del mercado común, y a juicio del Grupo de Trabajo habría que hacer todo lo posible para no debilitar esa fuerza constructiva.

Pero nada de eso puede encararse desde un punto de vista estático. El mercado común no obedece a un designio de cristalizar el intercambio existente; se propone, por el contrario, crear una nueva composición del cambio acorde con las profundas transformaciones estructurales que en los próximos decenios deberá experimentar la economía latinoamericana, si es que ha de crecer vigorosamente. Y la distancia geográfica en una América Latina que se industrializa con rapidez ya no puede tener la misma significación que tenía cuando sus países estaban dedicados, casi exclusivamente, a la producción primaria para los grandes centros industriales. Todo ello tiende a fortalecer la idea de una constelación lo más amplia posible.

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

8. Acuerdos específicos de complementación y especialización

Las consideraciones señaladas no obstan para que países íntimamente ligados por esa proximidad geográfica o por coincidencia de intereses, formen entre ellos arreglos de complementación y especialización, para aumentar la productividad y reducir los costos de ciertas industrias. Estos arreglos de especialización o complementación, no podrían realizarse fácilmente, como sería deseable, si las eliminaciones o reducciones de derechos de aduana que se concertaran entre los países interesados, se ex-

tendieran inmediatamente a otros países, en virtud de la cláusula de la nación más favorecida. De ahí la necesidad de no aplicar dicha cláusula en estos casos. Por supuesto, ello tendría que hacerse con carácter temporal hasta tanto se pudieran consolidar, a través de su especialización o complementación, las industrias. Además, el Grupo de Trabajo, considera indispensable que los derechos aduaneros eliminados o rebajados en esta forma, no se computen dentro de los niveles medios pactados en el Acuerdo, con lo cual significa que tales rebajas o eliminaciones serían **adicionales** a las acordadas con carácter general y no afectarían para nada la obligación de cumplir los compromisos contraídos en el Acuerdo.

9. Otros convenios especiales

Aparte de los convenios especiales que acaban de mencionarse, el Grupo de Trabajo considera conveniente que el acuerdo pueda permitir otros convenios especiales entre países, tendientes a estimular el comercio fronterizo, o el desarrollo de zonas o cuencas que interesen a dos o más de ellos. Con tal objeto recomienda que tales convenios puedan hacerse, si bien sujetos a la aprobación del comité.

10. Tratamiento de más favor

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

11. Comité de política comercial y pagos

El Acuerdo del mercado común deberá sentar las bases de una política gradual y progresiva de integración económica latinoamericana, dentro de ese mercado. Pero además se requiere que esa política se desarrolle con persistencia de propósitos y una continua adaptación a las circunstancias cambian-

tes de la realidad. Con este fin, el grupo considera conveniente la creación de un comité intergubernamental, integrado por altos representantes de los países contratantes. Este comité tendría a su cargo la consideración de los problemas de política comercial, los de pagos, y la administración del Acuerdo. Por otra parte, se ha mencionado en el curso de este informe, la necesidad de que los países realicen negociaciones sobre aspectos especiales contemplados en dicho Acuerdo; sería conveniente que esas negociaciones se llevaran a cabo en el seno del comité, aunque se tratara de grupos parciales de países, para asegurar la correlación de los intereses comunes. En este informe no se ha entrado en detalles de las funciones del comité, dada la índole de este Grupo de Trabajo; sería conveniente que, cuando se llegara a preparar el proyecto de acuerdo, hiciera la secretaría expresa mención de ellas, y estableciera con claridad los casos que podrían resolverse por simple mayoría, y aquellos otros en que se considerase necesaria la unanimidad de los países miembros.

B. Comentarios a las normas

Dado su carácter de complementarias o ampliatorias de los principios recomendados en la estructura, el significado y finalidad de la mayoría de las normas propuestas es evidente. Sin embargo, se ha considerado oportuno comentar algunas que han sido objeto de especial atención por parte del grupo.

I. Beneficios comerciales recíprocos del mercado común

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

II. Coordinación de la política comercial

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

III. Programa especial de reducción de derechos aduaneros elevados

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

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

IV. Medidas para corregir el desequilibrio del balance de pagos

El éxito de las medidas de reducción de derechos, gravámenes y restricciones dependerá en alto grado de la actitud de los países contratantes para lograr y mantener el equilibrio de sus balances de

pago. Es posible que a raíz de esta política, un país contratante mejorara la situación de su balance. En tal caso convendría que el comité le aconsejara tomar medidas adicionales de liberalización, a fin de que al aumentar, gracias a ellos, sus importaciones, pudiera facilitar la evolución de los países deudores.

Del mismo modo, estos países, previa consulta al comité, podrán tomar medidas para atenuar el ritmo de su liberalización, si esto fuera indispensable.

V. Cláusulas de escape o de salvaguardia

Ya se ha indicado que los países cuyas exportaciones aumenten dentro del mercado común más que sus importaciones, como resultado de las concesiones recibidas deberían, a juicio del Grupo de Trabajo, aumentar su ritmo de reducciones de derechos y otras restricciones, para permitir que otros países miembros participen más adecuadamente de los beneficios de la liberalización del intercambio. De igual manera, el grupo ha considerado la posibilidad de la situación inversa, en la cual las concesiones hechas por un país miembro dentro del mercado común, le hayan creado problemas serios de balance de pagos u originado perturbaciones graves en alguna industria importante, o motivado desocupación apreciable de mano de obra que no pueda ser absorbida por otras actividades; recomienda por ello, que el Acuerdo contenga cláusulas de salvaguardia o escape, que permitan a los países en situaciones de ese tipo, suspender temporalmente las concesiones otorgadas o el otorgamiento de nuevas rebajas, sin perjuicio de otras medidas que puedan o deban tomar para corregir su desequilibrio, particularmente si es de tipo estructural.

VI. Régimen de pagos

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

comercio entre los países latinoamericanos y evitar que por deficiencias de pago lleguen a tomarse medidas de carácter restrictivo.

VII. El organismo financiero interlatinoamericano y el mercado común

El Grupo de Trabajo ha tomado nota con satisfacción, de las declaraciones del observador enviado por el Consejo Interamericano Económico y Social, en el sentido de que en las reuniones que están

llevándose a cabo en Washington, tendientes al establecimiento de un organismo financiero latinoamericano, se está prestando especial interés a los créditos e inversiones destinadas al establecimiento de industrias para el mercado común. El grupo considera pertinente también anotar en esta oportunidad, la conveniencia de que se cuente con un sistema de crédito a corto y mediano plazo, para estimular las exportaciones de las industrias de los países latinoamericanos, por lo que vería con agrado, el estudio de este aspecto del problema.

EL MERCADO REGIONAL LATINOAMERICANO Y SUS RELACIONES CON EL MERCADO COMUN EUROPEO

(Traducido de BANCARIA, revista de la Asociación Bancaria de Italia, edición de diciembre, 1958)

Resumen: En los últimos años los países latinoamericanos han preparado numerosos programas para la formación de un mercado común. En este escrito se analizan las vicisitudes de ese proceso de armonización económica haciendo especial referencia al problema de las relaciones entre un eventual mercado regional latinoamericano y el Mercado Común Europeo. Finalmente, sobre la base de las previsiones posibles acerca del futuro desenvolvimiento de la integración económica europea, se ponen de manifiesto las repercusiones que el Mercado Común Europeo podrá tener en los países latinoamericanos.

ALGUNOS ASPECTOS DE LA SITUACION ECONOMICA DE LA AMERICA LATINA

Representa característica principal de la economía de los países latinoamericanos la existencia de grandes recursos y de notables posibilidades no utilizadas junto con un bajo grado de desarrollo económico y social.

A pesar de que el producto nacional bruto aumentó en los últimos diez años en 86%, gracias sobre todo al rápido desenvolvimiento de la producción agrícola y minera, para algunos productos ha habido contracción de exportaciones relativamente a la situación de antes de la guerra:

EXPORTACIONES ENTRE ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS — 1957

(porcentajes) CUADRO I

	Totales seis países	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Paraguay	Uruguay
Argentina	19,1	—	0,8	12,6	4,5	1,1	0,1
Bolivia	1,0	0,2	—	0,3	0,4	—	—
Brasil	9,6	6,7	0,03	—	0,8	0,01	2,1
Chile	12,3	9,2	0,3	1,9	—	—	0,9
Paraguay	50,6	44,5	—	—	—	—	6,1
Uruguay	16,1	—	0,3	14,0	0,1	1,8	—

En el cuadro I sobresale la importancia que para los países latinoamericanos asume la exportación fuera de su continente y se confirma el fundamento de los temores en cuanto a toda iniciativa europea que pueda hacer disminuir sus exportaciones, y singularmente, en cuanto a los efectos que el Mercado Común Europeo podrá tener para la economía de la América latina. En el hecho, solo el Paraguay exporta más del 50% de sus propios productos a otros países de la América meridional; los demás países, por el contrario, no superan, como se ve, la proporción de 20%.

Además, hoy los países latinoamericanos tienen particular necesidad de capitales para poder desarrollar al máximo su potencial capacidad productiva.

La contribución de los países extranjeros, y de modo particular los Estados Unidos, ha sido hasta ahora definitivamente insuficiente.

La ayuda norteamericana en el último decenio en realidad no sobrepasó los 1.500 millones de dólares, en contraposición con los 36 mil millones recibidos por los países europeos y los 13 mil millones distribuidos en Asia.

También las inversiones estadinenses en Latinoamérica han sido muy limitadas en los últimos años; en 1957 sumaban 12.252 millones de dólares (de los cuales cerca de 11 mil millones del sector privado).

Al lado de su deficiencia cuantitativa, hay quejas contra un vicio cualitativo de las inversiones estadinenses, en cuanto se les reprocha que se dirijan a inversiones no productivas para los efectos del desarrollo económico de los países individuales, haciendo caso omiso de los programas establecidos por los gobiernos locales, programas que los capitalistas extranjeros deberían por el contrario tener en cuenta de manera de facilitar una evolución armónica de la estructura económica y productiva.

Las inversiones extranjeras en los países latinoamericanos se han hecho, además, a corto plazo, a fin de alcanzar ventajas inmediatas con grave perjuicio de un ordenado y constante desenvolvimiento de la región.

Otra característica fundamental de la presente situación económica latinoamericana es la similitud de los principales productos exportados por los varios países, que, de un lado, reduce al mínimo la posibilidad de intercambio entre esos mismos países (véase cuadro I), y, de otro lado, agudiza la competencia para la colocación de los productos nacionales en los mercados extranjeros.

Debe hacerse otra consideración preliminar a fin de comprender mejor los aspectos que hoy va asumiendo la política de cooperación económica entre los países de la América meridional; los niveles de desarrollo económico alcanzados por los varios países se muestran sensiblemente diversos, por lo que parece peligroso querer colocar sobre una base única el problema que se examina. Para evaluar esta afirmación basta acordarse de cómo aun países limítrofes y provistos de iguales posibilidades y recursos, se hallan por el contrario en grados muy diferentes de desenvolvimiento económico-social (Colombia y Venezuela; Uruguay y Paraguay).

Esta característica no es sino la proyección en el plano internacional de un aspecto peculiar de toda la vida económica y social de los países latinoamericanos, en los que se presencia un estridente contraste entre clases riquísimas y socialmente desarrolladas y estratos de la población que se hallan todavía en situación de extremo atraso.

De lo expuesto resulta claro por qué en los últimos años ha surgido la idea de un mercado común entre los países al sur del Río Grande, y por qué vastos sectores de la opinión pública latinoamericana esperan de tal iniciativa la solución de muchos de los problemas más graves que desde hace años afligen la economía de la región.

RECIENTES PROGRAMAS DE COOPERACION ECONOMICA

La primera propuesta de un mercado regional entre países de la América meridional se formuló en 1949 en el "Economic Survey of Latin America" publicado por la Comisión Económica para la América latina de las Naciones Unidas.

En la primera sesión del comité de comercio de la CEPAL se enunciaron tres principios de un programa que serviría de base para desarrollar negociaciones en busca de una ulterior cooperación económica de los países latinoamericanos. Tales principios se referían a: 1) el establecimiento de un sistema multilateral de pagos; 2) la liberalización de los cambios; 3) la creación de un mercado común.

Con base en la realización del Mercado Común Europeo, también la idea de dar vida en la América latina a un mercado común volvió a ser propuesta en la VII sesión de la CEPAL, que tuvo lugar en La Paz del 15 al 28 de mayo de 1957. Había antecedido a esa conferencia una reunión de delegados de la banca central de 8 países suramericanos, reunión que tuvo lugar en Montevideo del 28 de abril al 10 de mayo, y en la cual se elaboró un proyecto para la creación de un sistema de pagos multilaterales, que debía ser sometido a la conferencia de La Paz. No se llegó en esta a realizaciones concretas, y se aprobó por tanto una resolución que auspiciaba, sin apartarse del principio, un examen más profundo de los términos del problema.

Con este motivo se constituyó un grupo de trabajo, que el 12 de febrero de 1958 elaboró su informe para someterlo a los gobiernos de los varios países interesados.

Tal informe sostenía que el alcance fundamental de todos los programas de integración económica no debe ser tanto la armonización de las varias estructuras productivas cuanto el desarrollo de estas mediante una industrialización cada vez mayor, y que en el futuro los programas de desenvolvimiento no deben basarse en compartimientos cerrados sino teniendo en mira la situación de la totalidad del sector latinoamericano.

Con fundamento en estas premisas el informe define los siguientes puntos básicos de discusión a fin de sustentar un programa orgánico:

1) Se afirma el principio de asociación al mercado regional para todos los países, sin excluir, empero, la posibilidad de que puedan concluirse acuerdos particulares, dictados por exigencias de orden local. No obstante, tales negociaciones entre países individuales no pueden derogar los principios generales para un acuerdo entre todos los países latinoamericanos;

2) Como meta final deben incluirse en el mercado regional todos los productos, aunque en las fases iniciales del acuerdo este se consiga solamente con relación a mercancías determinadas;

3) Debe favorecerse al máximo el desarrollo económico de los países más atrasados;

4) Es deseable un sistema tarifario único en frente a terceros países;

5) A efecto de poner remedio a la ausencia de integración de las estructuras productivas de los varios países, debe procederse hasta donde sea posible a una especialización en la industria y en toda otra iniciativa económica. Tal finalidad debe alcanzarse mediante el libre juego de las fuerzas económicas sin darle vida a ningún derecho exclusivo artificialmente creado;

6) Es deseable un sistema multilateral de pagos que pueda conducir a la mayor reciprocidad posible en el intercambio entre los países latinoamericanos, sin comprometer la eventual participación de ellos en un sistema más general de multilateralismo;

7) Se admiten restricciones a las importaciones caso que sean transitorias y solo cuando estas medidas se hayan hecho necesarias por déficit persistentes en la balanza de pagos o por la necesidad de reabsorber mano de obra durante la faz de reconstrucción de la estructura industrial existente. Se

admiten con mayor amplitud las restricciones a las importaciones en cuanto concierne a los productos agrícolas; tales importaciones pueden limitarse a las proporciones del incremento del consumo cuando sea indispensable para el mantenimiento de la actividad económica general en un nivel normal;

8) Deben determinarse normas detalladas en relación con la competencia entre los varios países miembros y en lo concerniente al sistema crediticio y de asistencia técnica que debe establecerse en la nueva área regional latinoamericana.

Estos principios son una repetición de los de la conferencia económica de la Organización de los Estados Americanos (OEA) efectuada en Buenos Aires en agosto de 1957, la cual se refería a la IX conferencia panamericana de Bogotá efectuada en abril de 1948. No había seguido, en efecto, a esa conferencia de Bogotá la reunión allí convocada para aclarar los puntos que quedaron pendientes y desatar las reservas que circundaban la convención de 1948.

Fue así como, solo a nueve años de distancia, la Organización de los Estados Americanos promovió esa nueva conferencia económica, de que no surgieron resultados de importancia notoria.

Cinco problemas se discutían entonces en Buenos Aires: 1) convención económica entre todos los países latinoamericanos; 2) programa general de desenvolvimiento económico; 3) reglamentación del comercio exterior; 4) acuerdos para la realización de un sistema de colaboración y asistencia técnica; 5) organización de los transportes.

En ninguno de estos puntos se obtuvieron resultados satisfactorios, y en los medios económicos y políticos latinoamericanos se le reprochó al delegado estadounidense que propusiera en la sesión del día 23 la sustitución de la convención proyectada por una simple declaración programática.

En cuanto a la creación de un banco latinoamericano, la política estadounidense se había orientado hacia la utilización de los organismos ya existentes, y en primer lugar del Banco Mundial, del Fondo Monetario Internacional y del Banco de Importación y Exportación.

El 30 de junio de 1957, los créditos del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento a los países latinoamericanos subían a 678 millones de dó-

lares, de los que 331 millones se destinaban al desarrollo de las disponibilidades de energía eléctrica.

También en 30 de junio de 1957, el Banco de Exportación e Importación había financiado importaciones latinoamericanas de los Estados Unidos por cerca de 850 millones de dólares.

Todo lo anterior toca con las iniciativas para colocar el problema de la creación de un mercado común latinoamericano en el plano general de los principios y de las declaraciones de norma.

Queriendo ahora considerar las primeras tentativas de realización práctica, mediante acuerdos regionales concretos de un sistema de cooperación económica, así sea ella parcial y esté inicialmente limitada a determinados sectores, precisa tomar en cuenta sobre todo el tratado estipulado en Tegucigalpa el 10 de junio de 1958 entre Honduras, Nicaragua, Guatemala, El Salvador y Costa Rica.

También tuvo lugar en Bogotá el 7 de marzo del mismo año una declaración común de los gobiernos de Colombia, Venezuela y el Ecuador, con el objeto de eliminar mediante la creación de un mercado común la perjudicial competencia hoy existente entre los tres países.

Tal declaración, sin embargo, no ha salido de las vaguedades ni ha preparado, en concreto, ningún instrumento eficaz para la obtención de la finalidad perseguida. Es interesante anotar que en la declaración de Bogotá se repitió el principio de que toda solución parcial del problema de la integración económica de los países suramericanos no excluye una solución general (Art. 5).

Los acuerdos firmados en Tegucigalpa entre los cinco países que en el año de 1824 estuvieron unidos en la República Federal de la América Central, afrontan, por el contrario, el problema de la creación de un mercado común sobre una base definida, aunque para muchas cuestiones se haya preferido diferir la solución a momentos sucesivos por no ser capaces las decisiones inmediatas de dar vida a una reglamentación adecuada de situaciones todavía en evolución rápida.

Consisten dichos acuerdos de Tegucigalpa en dos distintos instrumentos jurídicos, que resultan de muchos años de estudio efectuado en colaboración con la CEPAL:

1) El tratado principal habla de la creación de una zona de libre cambio para una lista de produc-

tos que, aunque solo interesan hoy a parte restringida del comercio entre los cinco países interesados, están destinados a aumentar, y cubrirán, en el plazo máximo de diez años, la totalidad del comercio entre los países de la América Central.

Tal tratado prevé una progresiva armonización de las tarifas aduaneras sobre productos introducidos en la zona de libre cambio y sobre las más importantes materias primas; al través de esta nueva reglamentación no solo se ha dado notable paso adelante hacia la eliminación de la perjudicial competencia recíproca hoy existente, sino que se han puesto las bases para una unión aduanera que no podrá menos de favorecer una armonización cada vez mayor de las políticas comerciales de los cinco países interesados;

2) El segundo tratado tiende a una nueva configuración de la estructura productiva de los países de la América Central, previendo que para ciertas industrias (que se especificarán después) podrán establecerse normas detalladas en cuanto a la ubicación, la capacidad productiva mínima, la composición de los capitales empresarios y otras condiciones, de modo de garantizar a toda la industria de la zona un grado suficiente de actividad. El objetivo principal que busca este segundo tratado es, por tal motivo, evitar que las inversiones se desenvuelvan todas en una misma dirección.

Al través de estos acuerdos la América Central dio un paso de importancia decisiva hacia la creación de un mercado común, vitalizando un proyecto interesante de que no podrán prescindir las sucesivas iniciativas eventuales para la creación de un mercado común entre todos los países latinoamericanos.

EL MERCADO REGIONAL LATINOAMERICANO Y EL MERCADO COMUN EUROPEO

Vimos cómo la reciente iniciativa para la creación de un mercado común latinoamericano se inspiró en la creación del Mercado Común Europeo y que se debe propiamente a las realizaciones de la Comunidad Económica Europea el rápido despertar de una idea que, a pesar de haber visto la luz hace ya muchos años en los países americanos, solo últimamente ha conducido a programas concretos y a dar vida a realizaciones prácticas.

Entre los varios proyectos elaborados en los países de la América centro-meridional y las realizaciones europeas, existen todavía diferencias substanciales

que deben ser puestas en evidencia a fin de comprender exactamente el alcance efectivo del programa latinoamericano.

El Mercado Común Europeo se insertó dentro de un sistema en que ya había mercados de notoria entidad, y aunque entre las finalidades que se buscan ocupa posición de primera línea el desarrollo de la producción y del intercambio entre los seis países adherentes, la mira fundamental a que se tiende es la armonización de los varios mercados nacionales en un sistema único.

Por el contrario, en la América centro-meridional el principal problema es desarrollar la estructura hoy existente, por lo que no sería inexacto decir que en esta región el mercado común representa más bien un mercado potencial cuyo pleno funcionamiento solo podrá conseguirse con la sucesión del tiempo.

Es un hecho que en todas las declaraciones sobre el proyecto referente a la creación de un mercado regional entre los países de la América centro-meridional se ha puesto el acento en la necesidad de vitalizar las nuevas industrias logrando la mejor utilización posible de los recursos potenciales de los varios países.

Otra diferencia existente entre el Mercado Común Europeo y el proyectado mercado regional latinoamericano se basa en que a tiempo que el primero da primacía a la abolición, dentro de un período de 12 a 15 años, de todas las barreras aduaneras para todos los productos, el segundo se aplicaría, durante un larguísimo período, solo a una categoría limitada de mercancías.

Además, en tanto que el Mercado Común Europeo representa un primer paso en el camino hacia una completa integración europea incluso en el campo fiscal y monetario, tal finalidad se excluye de los programas de los círculos latinoamericanos, que tienen en mente dar vida a un arreglo más bien cercano a una zona de libre cambio. Finalmente, al contrario de cuanto sucede en la América latina, en Europa se ha admitido el principio de una limitación de las prerrogativas nacionales en el campo económico y político.

Fuera de las diferencias estructurales que existan entre el Mercado Común Europeo y la reciente iniciativa del nuevo continente, importa aclarar los problemas a que dará vida la creación de estas dos

áreas económicas y, en particular, las consecuencias que podrían resultar en las relaciones comerciales entre los dos continentes. La primera sensación que la creación del Mercado Común Europeo determinó en los ambientes económicos de la América latina fue inspirada por el temor de que la iniciativa de los seis países europeos pudiera influir en forma negativa sobre las exportaciones de los países americanos al viejo continente.

Se manifestaron los mayores temores en el Brasil, que vio comprometida la propia exportación de café, cacao y banano a causa de la asociación de los territorios ultramarinos de Francia y Bélgica a la Comunidad Europea.

En previsión de tales reservas y temiendo que pudiera consolidarse en el GATT un frente contrario al Mercado Común Europeo, al día siguiente del establecimiento de las instituciones europeas se dieron amplias seguridades de que la creación de la Comunidad Económica Europea no resultaba en la conformación de un área cerrada al exterior, y que, por el contrario, se habían tomado las decisiones para salvaguardar los intereses latinoamericanos.

También en la reunión de estudios desarrollada durante noviembre de 1958 en San Remo, por iniciativa de la Confindustria, se tocó este argumento.

En particular, el doctor Carli hizo propuestas concretas para una reducción de la protección tarifaria externa de la Comunidad Económica Europea y de las cuotas frente a las importaciones de terceros países con especial referencia al área del dólar.

A pesar de todas las seguridades y a pesar de los protocolos anexos al tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea que consintieron a la República Federal Alemana la importación de bananos, y a Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo la importación de café del continente americano, los círculos económicos de este no se encuentran nada tranquilos, sobre todo por la limitación del número de productos a que se conceden las facilidades susodichas y por el hecho de que se trata de una situación transitoria. En la realidad, los efectos del Mercado Común Europeo sobre los países americanos deberán manifestarse permanentemente en el momento del total funcionamiento del tratado, cuando los productos de ese origen pagarán los derechos de que, por el contrario, estarán exentos los productos provenientes de los territorios africanos asociados al Mercado Común Europeo.

Otra preocupación de los países latinoamericanos se relaciona con la creación de un fondo para el desarrollo de los países africanos asociados, que se estima podría disminuir el volumen de las inversiones en la América latina.

De estas premisas puede deducirse que, si de un lado el Mercado Común Europeo inspiró los proyectos de la América latina, de otro lado tales iniciativas se han tomado en función de dique de defensa frente al Mercado Común Europeo.

Sintomáticas de lo que podría definirse como un estado de ánimo difuso en los ambientes económicos latinoamericanos, son las frecuentes alusiones de todos los documentos oficiales y oficiosos que tratan de la cooperación económica sobre la desconfianza existente respecto del Mercado Común Europeo; y así, en abril de 1957 el gobierno mexicano redactó un proyecto de **defensa económica** que podría llevar a una política de compensaciones obligatorias de largo alcance análoga a la que se adoptó a fin de asegurar la colocación de la cosecha algodona mexicana en 1956, cuando se perfiló el peligro resultante de la liquidación de las existencias estadounidenses.

Iguales temores se manifestaron expresamente en el informe que elaboró en febrero de 1958 el grupo de trabajo constituido sobre la base de la resolución de la VII sesión de la CEPAL, desarrollada en La Paz del 15 al 28 de mayo de 1957. Tal informe, después de repetir las preocupaciones a que se hace referencia, puso en claro un problema muy particular resultante de la creación del Mercado Común Europeo, el de que la Comunidad Económica Europea ciertamente acelerará la profunda revolución tecnológica ya en curso en la agricultura y en la producción de materias primas sintéticas europeas; fenómeno este que, sin duda, es en sí positivo, pero determinará indirectamente repercusiones negativas en las exportaciones de productos latinoamericanos.

Para obviar estos inconvenientes, los círculos económicos de la América latina creen eficaz la creación de un mercado regional, sobre cuya base la composición de las importaciones de cada uno de los países podría reexaminarse en función de la capacidad de pagos de la América latina al exterior.

Solo en parte parecen justificados los temores en los medios económicos de los países latinoamericanos de que la institución del Mercado Común Europeo pueda determinar efectos muy perjudiciales para el nivel de sus exportaciones.

Cuando la Comunidad Económica Europea haya superado los varios períodos transitorios, en el hecho existirá para los seis países, según las previsiones elaboradas en el secretariado del GATT para los años 1973-1975, un aumento de 90% del producto nacional bruto y de 71% del producto **per cápita**. Este fenómeno determinará un aumento de las importaciones de materias primas que, también de acuerdo con las previsiones del GATT, no será inferior al 50% respecto del nivel de 1953-1955; todavía mayor será el incremento de las importaciones de combustibles, que alcanzarán un nivel dos veces y medio superior al que existe actualmente.

En lo que toca a los productos alimenticios habrá, por el contrario, una contracción de las importaciones de cerca de 50%.

Esto resulta de los cuadros II y III, que muestran, en particular, las diferentes situaciones presumiblemente determinadas según que el Mercado Común Europeo obre más o menos.

CUADRO II

IMPORTACIONES NETAS DE PRODUCTOS BASICOS
EN LA EUROPA OCCIDENTAL EN AUSENCIA
DEL MERCADO COMUN

(miles de millones de dólares fob)

1953-1955 (Datos reales) 1973-1975 (Previsiones)

Clase de productos	1953-1955 (Datos reales)			1973-1975 (Previsiones)		
	Seis países	Países res-tantes	Total Europa Occidental	Seis países	Países res-tantes	Total Europa Occidental
Combustibles	0,5	1,0	1,5	1,2	2,2	3,4
Minerales y metales...	0,5	0,5	1,0	1,23	0,9	2,15
Fibras textiles naturales	1,3	0,8	2,1	1,25	0,5	1,75
Caucho natural.....	0,2	0,15	0,35	0,3	0,2	0,5
Maderas y pulpa.....	0,6	0,1	0,7	1,0	-0,1	0,9
Otras materias primas.	0,3	0,25	0,55	0,55	0,45	1,0
Totales materia prima.	2,9	1,8	4,7	4,35	1,95	6,3
Café, té y cacao.....	0,65	0,75	1,4	1,0	1,0	2,0
Frutas y hortalizas....	0,15	0,55	0,7	0,0	3,4	1,2
Otros productos alimenticios	1,2	1,7	2,9			2,2
Totales productos alimenticios	2,0	3,0	5,0	1,0	4,4	5,4
Totales productos básicos	5,4	5,8	11,2	6,55	8,55	15,1

CUADRO III

PERSPECTIVA DE LAS IMPORTACIONES DE PRODUCTOS BASICOS EN LA EUROPA OCCIDENTAL EN 1973-1975*

(millares de millones de dólares fob)

Categoría de productos	Europa Occ. menos el mercado común	Mercado común en la hipótesis de que el producto nacional bruto alcance a		
		190% de su nivel real en 1953-1955	220%	250%
Combustibles	2,2	0,5	1,15	1,85
Minerales y metales	0,9	1,25	1,5	1,8
Fibras textiles naturales	0,5	1,25	1,45	1,65
Caucho natural....	0,2	0,3	0,4	0,5
Maderas y pulpa..	0,1	1,0	1,2	1,45
Otras materias primas	0,45	0,55	0,65	0,8
Totales de materia prima.....	1,95	4,35	5,2	6,2
Café, té y cacao.	1,0	1,0	1,1	1,2
Frutas y hortalizas	3,4	A 0,0 B 1,4	0,0 1,4	0,0 1,4
Otros productos alimenticios	3,4	C 2,8	2,8	2,8
Totales productos alimenticios ..	4,4	1,0-3,8	1,1-3,9	1,2-4,0
Totales productos básicos	8,55	5,85-8,65	7,45-10,25	9,25-12,05

(*) Las previsiones que aparecen en los cuadros II y III fueron tratadas en el correspondiente estudio del GATT.

CUADRO IV

IMPORTACIONES DE PRODUCTOS AGRICOLAS DE LOS PAISES DEL MERCADO COMUN EUROPEO DESDE LA AMERICA LATINA

(Promedio 1954-1956)

(en millones de dólares)

Carnes	27
Productos lácteos.....	10,7
Trigo	70,1
Arroz	2,3
Cebada	31,3
Maíz	56,4
Avena	12,8
Otros cereales, harina y preparados.....	17,4
Bananos	41,6
Otras frutas y hortalizas.....	13,2
Azúcar	37,9
Café	329,1
Cacao	37,6
Té y mate.....	0,1
Tabaco	17,5
Pieles y peletería.....	34,8
Caucho (excluido el sintético).....	0,1
Lana y algodón.....	182,2

Fuente: Boletines estadísticos OECE.

CUADRO V

IMPORTACIONES DE MATERIAS PRIMAS Y DE COMBUSTIBLES DE LOS PAISES DEL MERCADO COMUN EUROPEO DESDE LA AMERICA LATINA

(Promedios anuales 1953-55 en millones de dólares)

Maderas	7
Fibras textiles naturales.....	246
Minerales de hierro.....	13
Minerales y metales no ferrosos.....	83
Otras materias primas.....	59
Petróleo crudo.....	75
Productos petrolíferos.....	2
Otros combustibles.....	15

Una vez determinadas cuáles podrán ser a veinte años de distancia de la creación de la Comunidad Económica Europea las importaciones de los seis países del Mercado Común Europeo, se facilita prever cuáles serán los efectos de este en las exportaciones de los países latinoamericanos hacia los seis países de la Comunidad.

En línea general puede asegurarse que el aumento previsto de las importaciones de materias primas y de combustibles de parte de los seis países de la Comunidad Económica Europea también interesará ciertamente a la América centro-meridional.

Por el contrario, en lo que concierne a los productos agrícolas la reducción del 50% prevista por el GATT podrá tener consecuencias de cierto relieve sobre la economía de los países latinoamericanos, sobre todo si se tiene presente la participación de esta región en la exportación mundial de productos agrícolas.

CUADRO VI

PARTICIPACION DE LOS PAISES LATINOAMERICANOS EN LA EXPORTACION MUNDIAL DE PRODUCTOS AGRICOLAS

(Porcentajes)

	1934-38	1954-55	1956
Café	85	76	75
Cacao	34	30	30
Bananos	85	73	72
Lana	12	10	9
Azúcar (1).....	45	54	61
Tabaco	6	8	8
Algodón	11	24	24
Carne	65	34	50
Maíz	57	24	17
Granos y harinas.....	17	17	10

Fuente: FAO, Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics, marzo de 1957.

(1) Comprende también los envíos de Puerto Rico a los Estados Unidos.

En conclusión, de cuanto hemos visto puede deducirse que el Mercado Común Europeo con seguridad determinará para la América latina efectos de sobresaliente importancia, que en un breve período podrían inclusive determinar desequilibrios de notoria entidad; sin embargo, a largo plazo no serán los mutuamente catastróficos de que hoy se habla en algunos círculos latinoamericanos.

Todo lo anterior concierne a los efectos del Mercado Común Europeo en la economía de los países

de la América Central y Meridional; en cuanto a cuáles serán, viceversa, las consecuencias sobre Europa de las recientes iniciativas para la creación de mercados regionales en el nuevo continente, no puede hacerse ninguna previsión, ya porque todavía no es posible saber a qué realizaciones concretas se llegará, ya porque se ignora en qué momento del desarrollo del Mercado Común Europeo podrán realizarse los programas de cooperación económica entre los países latinoamericanos.

VEINTICINCO AÑOS ATRAS

MARZO DE 1934

"Con mayor intensidad cada día sigue desarrollándose el activo movimiento de los negocios en el país". Así comienzan, con optimismo que hacía muchos meses no registraban, las notas editoriales del número 77 de la revista del Banco de la República correspondiente a marzo de 1934. Como síntomas de la mejoría se citan alzas de los precios tanto de los ganados y de los productos agrícolas y fabriles, como de los valores bursátiles y de las propiedades raíces, alzas provocadas, principalmente, "por el sostenido mejoramiento en las cotizaciones del café, que todo hace esperar que se mantendrá". Hay que agregar también a este buen precio del café las altas cotizaciones del oro y la renovada actividad industrial y de las operaciones de crédito, que han llevado la circulación monetaria a cifras cercanas a las que vimos en 1928 y 1929, "de manera que ya hay gentes que empiezan a temer una nueva inflación".

Sobre esto último aclara la Revista que por lo menos hasta ahora el factor crédito bancario, "que tan poderosamente contribuyó en aquella época a levantar la circulación, no se hace sentir cosa mayor". A estos hechos simplemente económicos hay que agregar el renacimiento de la tranquilidad política y el interés por las reformas que ha anunciado el presidente electo. Como única sombra de importancia en el futuro cita la revista la inquietud que sigue creando en el ánimo público "la duda

respecto a la solución que haya de tener el conflicto amazónico, pendiente de la Conferencia de Río de Janeiro".

LA SITUACION FISCAL, LA BANCA, EL CAMBIO Y EL CAFE

Las rentas nacionales produjeron en febrero \$ 2.784.000, contra \$ 3.127.000 en enero. El mayor descenso se observó en la renta de aduanas, principalmente en las del Atlántico y tiene su explicación, dice la revista, al menos parcial, "en el menor número de días del mes de febrero y en los carnavales que se celebraron en dicho mes y que en ese litoral paralizan por varios días las actividades comerciales todas".

Los billetes del Banco de la República en circulación aumentaron considerablemente en febrero, como que pasaron de \$ 31.349.000 a \$ 33.297.000. En cambio las reservas de oro, incluyendo las divisas extranjeras, descendieron en febrero de \$ 18.090.000 a \$ 17.715.000.

En cuanto a las oficinas de compensación, el movimiento bajó en febrero en relación con enero, en todo el país, de \$ 43.463.000 a \$ 41.010.000. Durante el mes el cambio por dólares fluctuó entre un poco menos del 140% y el 150% para quedar, al cierre de la revista, al 147%.

Para la compra de oro físico el banco adoptó el precio fijado para el metal en los Estados Unidos, de manera que hoy los tipos de compra fluctúan

únicamente de acuerdo con las cotizaciones del dólar. Ellos eran del 229% el 19 de febrero y del 237% el 17 de marzo.

Sobre café anota la Revista que el movimiento de alza en los precios se ha mantenido y acentuado, de tal manera que en el mes han tenido las calidades colombianas una mejora de cerca de un centavo en libra, cotizándose hoy el **Medellín** a \$ 0.16 y a \$ 0.15¼ el **Bogotá**, "quedando la perspectiva con indicaciones de mayor alza, no obstante que el movimiento de las cosechas de Colombia y Centro América ha sido muy considerable en los meses pasados". En los mercados del interior la carga de pilado se negocia en Girardot hoy a \$ 49 y la de pergamino a \$ 39, contra \$ 45 y \$ 36 respectivamente, hace un mes. En los primeros dos meses de 1934 se han movilizado 655.739 sacos hacia los puertos de embarque, contra 476.726 en igual período del año pasado.

LA SUPERINTENDENCIA BANCARIA

Conmemora este número de la revista el 109 aniversario de la fundación de la Superintendencia Bancaria y dice que "en este agitado período la Superintendencia ha logrado efectuar la reorganización del sistema bancario del país, dejándolo sobre bases sólidas y seguras y contribuyendo así considerablemente al resultado satisfactorio con que la industria bancaria ha atravesado la dura crisis pasada. El secreto de ese indiscutible éxito ha estado en el acierto con que ha sido elegido el personal de la Institución, sin tener en cuenta otra consideración que la competencia y la honorabilidad de los funcionarios".

ALGUNAS CIFRAS DE INTERES

El total general de depósitos en los bancos del país, incluyendo los de ahorros, llegó en enero a \$ 65.348.000 contra \$ 63.161.000 en igual mes de 1933.

En febrero de 1934 se extrajeron en el país 895.000 barriles de petróleo contra 1.005.000 en el mes anterior. La producción total del año de 1933 fue de 13.154.000 barriles contra 16.414.000 en 1932.

En 1933 la Scadta recorrió 1.024.105 kilómetros y transportó 8.014 pasajeros y 897.301 kilos de carga.

En la Bolsa de Bogotá el movimiento de febrero fue de \$ 1.948.469.39, ligeramente superior al del mes anterior. Entre las acciones inscritas fueron las del Banco de la República las que registraron un mayor valor negociado, a un promedio de \$ 102.03, seguidas por las del Banco de Bogotá a \$ 27.64 y por las de la Colombiana de Tabaco a \$ 39.18.

Durante el mes se concedieron en Bogotá 40 licencias para construcciones por un valor aproximado de \$ 264.000, y se efectuaron 191 compraventas de inmuebles por \$ 1.020.000. El promedio del interés anual de las hipotecas particulares otorgadas en la capital en febrero fue de 9.10% y el de las bancarias de 7.21%.

El índice promedio del costo de algunos artículos alimenticios, con base en el primer semestre de 1923 igual a 100, subió en Bogotá en febrero a 106%, contra 101% en enero del mismo año y 84% en febrero de 1933.

COMENTARIOS BIBLIOGRAFICOS

LA ECONOMIA AMERICANA

Por: Alvin H. Hansen

El profesor Hansen, de la escuela de economía de la universidad de Harvard, es posiblemente uno de los economistas norteamericanos más ampliamente conocidos. Una de sus primeras contribuciones al pensamiento económico consistió en su Teoría del estancamiento (Stagnation Theory), enunciada du-

rante los años 30, teoría que él mismo refutó posteriormente, o para mejor decir, descalificó en escritos publicados en revistas de carácter económico.

A más de haber sido varias veces decano de la facultad de economía de la universidad de Harvard, al profesor Hansen se le conoce principalmente en el exterior por sus otras dos obras publicadas en la colección de Mc Graw Hill denominada "Economics Handbook Series" y que llevan los títulos de "Una

guía del pensamiento de Keynes" (A Guide to Keynes) y "Teoría monetaria y política fiscal" (Monetary Theory and Fiscal Policy), las cuales fueron traducidas y publicadas por el Fondo de Cultura Económica de México.

El volumen que ahora se glosa corresponde en su mayor parte al contenido de seis conferencias dictadas por el autor en la Fundación Charles R. Walgreen de la universidad de Chicago durante el mes de mayo de 1956. Hansen, sin embargo, con la cooperación de Seymour E. Harris, también profesor de la universidad de Harvard y quien editó el libro e hizo la nota introductoria, completó los tópicos tratados y añadió como apéndice otro capítulo correspondiente a una conferencia dictada en la universidad de Harvard en memoria del señor Woodrow Wilson, presidente extinto de los Estados Unidos.

El presente libro representa ciertamente un contraste con respecto a los anteriores, en cuanto al tratar los temas técnicos introduce los problemas de carácter social analizándolos a través de la experiencia que ofrece la historia reciente.

"La economía americana" es indudablemente de muy amena lectura, y suscita interés e interrogantes continuos. Se dedica principalmente al análisis de la teoría económica vigente en diferentes períodos de esta centuria y con énfasis particular en el que va desde 1930 hasta la época presente, y observa en esa forma las fallas y aciertos en el desarrollo del pensamiento económico, y en la aplicación de los instrumentos que de él se derivan. Uno de sus temas capitales consiste en la apreciación de la influencia de la teoría económica sobre los acontecimientos políticos, asunto que trata en los dos capítulos finales titulados "Patrones y valores en una sociedad rica" (Standards and Values in a Rich Society) y "El pensamiento de Keynes y los problemas de nuestra época" (Keynesian Thinking and Problems of Our Time). Es particularmente interesante el análisis que hace el profesor Hansen acerca de la influencia del pensamiento de John Maynard Keynes y del impacto que tuvieron sus obras, principalmente "El tratado sobre la moneda" (A Treatise on Money) y "La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero" (The General Theory of Employment Interest and Money).

Son tan variados los temas que trata el profesor Hansen en este libro que se hace imposible dar un resumen completo de ellos. En todo caso hay algunos puntos que por su importancia general merecen resumirse.

Resalta en primer término su análisis de las causas y efectos de la depresión de los años 30, seguido por el recuento de la formidable recuperación de la economía norteamericana en la segunda guerra mundial y en el período siguiente. Dicho análisis constituye uno de los dos aspectos más notables del libro, y está contenido en el capítulo titulado "Problemas monetarios recientes" (Recent Monetary Issues), en donde se demuestran no solo la necesidad y la eficacia sino las fallas de la política monetaria.

Al examinar posteriormente los problemas de posguerra, tanto bajo la administración Truman como bajo la administración Eisenhower, observa la forma como han venido implantándose los sistemas de control estatal dentro de una economía capitalista, y cómo el empleo de tales instrumentos representa en la actualidad tesis totalmente aceptadas dentro de una economía regulada básicamente por los factores de incentivo de precios y de iniciativa privada.

Todo el libro revela los considerables adelantos realizados en el pensamiento económico en la última generación con las ganancias concomitantes que se han obtenido en la estabilidad económica, en la inversión y, en general, en el crecimiento de la productividad y en la mejor distribución del ingreso.

A las personas no especializadas ofrece el profesor Hansen en este volumen una manera fácil de familiarizarse con una parte relativamente técnica del pensamiento económico.

Existe un solo punto, sin embargo, que para el estudioso de cuestiones económicas interesado en los problemas de carácter internacional surge de la lectura final del libro que comentamos. Se puede preguntar cómo, después de estudiar los más trascendentes tópicos de control de la economía interna de los Estados Unidos, no existe dentro de todo este análisis ni la más ligera sombra de preocupación por los problemas internacionales. En otros términos, si es posible que los tratadistas estadinenses sigan considerando como de poca importancia la influencia que la situación económica de ese país tiene sobre el progreso del resto de las naciones, principalmente de aquellas comprendidas dentro de lo que hoy se denomina mundo occidental.

Desde luego, el punto aludido en el párrafo anterior no puede analizarse dentro de un comentario a una obra excelente por todo otro concepto, y merecería más bien un estudio separado.

FERNANDO GAVIRIA