

OCTAVIANO CAMPOS SALAS

COMERCIO INTERLATINOAMERICANO E INTEGRACIÓN REGIONAL *

Señor Presidente de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio.

Respetable auditorio:

Es para mí altamente satisfactorio estar en este lugar, entre diversas personalidades de los más importantes organismos de la dinámica iniciativa privada mexicana. Agradezco debidamente la invitación que me ha hecho su Comité Coordinador de Actividades Internacionales, para dirigir a ustedes algunas palabras en relación con el Comercio Interlatinoamericano y la Integración Regional.

Al presentar a ustedes mis ideas, lo hago consciente de que este tema forma parte de uno más general que será discutido dentro de la serie de mesas redondas organizada por el Comité, sobre el Mercado Común Latinoamericano.

Trataré, por tanto, de no repetir los valiosos conceptos ya presentados aquí por el señor Lic. Plácido García Reynoso, en la mesa redonda anterior, sobre las perspectivas generales del desarrollo de América Latina, sobre la necesidad de la creación del Mercado Común Latinoamericano, ni sobre los problemas de la integración industrial. También me mantendré alejado de los problemas de los pagos, del financiamiento y del desarrollo nacional, los cuales serán discutidos en sucesivas mesas redondas por distinguidos

* Conferencia sobre "Comercio Interlatinoamericano e Integración Regional", sustentada por el Lic. Octaviano Campos Salas en el Auditorio del Banco Nacional de México, el día 13 de octubre de 1959, a invitación del Comité Coordinador de Actividades Internacionales de la Iniciativa Privada.

intelectuales. Pido, pues, disculpa, si el tratamiento de los temas que toco resulta incompleto, pues es fácil comprender cómo se interrelacionan, dentro de la complejidad de los fenómenos económicos que implica la creación de un mercado común, el aspecto comercial y de transporte con la integración industrial, con el problema de los pagos entre las naciones del área y de éstas con el resto del mundo; los graves problemas que implica el financiamiento de los proyectos de inversión, y las dificultades a vencer en los terrenos social y político y, en general, los problemas relacionados con el desenvolvimiento económico.

Los temas que me propongo tratar son los siguientes: presentaré en primer lugar una panorámica de la estructura actual del comercio latinoamericano y del interlatinoamericano en particular; a continuación intentaré hacer una descripción de la estructura y funcionamiento del Mercado Común Latinoamericano, considerado como la meta deseable, aun cuando un tanto lejana; me referiré a sus beneficios y a sus problemas; abordaré luego las medidas que, en mi concepto, deberían tomarse en el período de transición entre nuestra actual situación y la fecha en que el Mercado Común empiece a funcionar, y me referiré, por último, a los problemas de transporte.

Estado actual del comercio latinoamericano

El estado del comercio de América Latina con el resto del mundo no es halagador.

Si consideramos los últimos diez años, se encuentra que la participación de América Latina en el comercio mundial se ha reducido.

Sin incluir a los países del bloque comunista, la exportación mundial (F. O. B.) pasó de 53 919 millones de dólares en 1948 a 96 068 millones en 1958. Las exportaciones de América Latina sólo pasaron de 6 324 millones a 8 171 millones, por lo que el porcentaje que representaron del total mundial disminuyó en esos años, de 12% a 9%.

En el mismo período, excluyendo a los países comunistas, se tiene que las importaciones mundiales (C. I. F.) fueron de 60 220 millones de dólares en 1948, y de 100 727 millones en 1958, en tanto que las de América Latina ascendieron a 6 103 millones en la primera fecha, y a 8 437 millones en la segunda. Es decir, las importaciones de América Latina, que eran el 10% de las mundiales en 1948, habían descendido para 1958 al 9%.

Es curioso observar que en este último año, las exportaciones de Alema-

nia Occidental, con un valor de 8 807 millones de dólares, habían ya sobrepasado a las de toda América Latina, y sus importaciones, de 7 361 millones, se aproximaban ya a las del conjunto de nuestros países.

Un análisis del destino de las exportaciones de América Latina, entre los años de 1948 y 1958, nos permite observar que la proporción de las ventas a países del área ha permanecido estática en 9%; que las destinadas a los Estados Unidos y al Canadá aumentaron en ese período del 41% al 45%, y que las exportaciones a Europa Occidental registraron un descenso, pasando del 35% al 28% entre los años mencionados. Una parte importante de este último descenso se explica por las compras europeas de metales, café y petróleo en otras áreas del mundo.

Si se considera el origen de las importaciones de América Latina, la proporción de mercancías procedentes de países del área disminuyó, pasando del 11% en 1948 al 10% en 1958. Las mercancías procedentes de los Estados Unidos y el Canadá también descendieron, de 59% a 48%, y las de Europa Occidental pasaron del 22% al 28% entre los años mencionados. La creciente competencia de precios que Europa y el Japón vienen haciendo a las exportaciones de los Estados Unidos explica parcialmente estos cambios.

Es de esperarse que el monto de las exportaciones de América Latina a Europa se deteriore más rápidamente en los próximos años. Las colonias de los países miembros del Mercado Común Europeo disfrutaban ya de una preferencia arancelaria de 10% en ese mercado; el próximo 1o. de julio esta preferencia aumentará al 20%, y así sucesivamente hasta la total eliminación de las tarifas arancelarias, dentro del calendario de reducciones en vigor.

Por su parte, los países que integran el Área Europea de Libre Comercio han convenido en una reducción de 20% en los aranceles aplicables a los países de esa área a partir del 1o. de julio de 1960, con disminuciones posteriores durante un período de 10 años.

Ahora bien, si se examina la composición de la exportación latinoamericana, se encuentra que ésta continúa siendo en 1958 casi la misma que ha sido en los últimos 50 años: aproximadamente el 3% es de productos manufacturados y el resto es de materias primas y de alimentos.

La composición de las importaciones, en cambio, muestra una sostenida tendencia, que se ha acentuado en los últimos años, hacia un aumento en la proporción que la compra de bienes de capital representa respecto al total, estimándose que en 1958 esa proporción llega aproximadamente al 40%.

Los datos individuales de los países de América Latina muestran que, aunque con diferente intensidad, todos marchan en la misma dirección en lo que se refiere a la sustitución de importaciones. Algunos países, encabezados por México, Argentina y Brasil, ya casi han eliminado no sólo la importación de alimentos, sino también la mayor parte de bienes de consumo durable y están en proceso de sustituir las líneas menos complejas de bienes de capital, habiendo empezado ya a exportar algunos renglones de manufacturas, especialmente bienes de consumo durable, artículos farmacéuticos, libros y envases.

Otros países empiezan a producir bienes de consumo durable, tales como refrigeradores, lavadoras, estufas, radios, etc., y, los menos avanzados, textiles, bebidas, jabón y otros similares.

En reciente estudio de la CEPAL¹ puede advertirse la dependencia del área respecto de la importación, por lo que se refiere a productos industriales complejos, en el sentido de que, durante el período 1945-1955, aproximadamente el 91% de la maquinaria y el equipo pesado utilizados provinieron de fuera del área.

En el caso particular de México, la proporción de la importación de bienes de capital y materias primas para su industria ha llegado ya al 80% del total, y es muy significativo el que en 1958, de la inversión territorial fija efectuada en México, que se calcula en más de 16 000 millones de pesos, los bienes de capital importados sólo representaron el 32% de esa inversión.

En resumen, y analizando estos datos desde el punto de vista de la posibilidad de constituir el Mercado Común Latinoamericano, se encuentra que a pesar de todos los obstáculos existentes, se producen ya dentro del área, aunque todavía en cantidades insuficientes, casi todos los artículos de consumo durable y no durable, los productos farmacéuticos, papel, neumáticos, laminados de hierro y acero, tubería, automóviles y camiones, carros de ferrocarril, derivados del petróleo, fertilizantes, insecticidas, y casi todas las materias primas que requiere la industria. No es aventurado pensar, a la vista de estos hechos, que si se crearan los estímulos necesarios a los productos latinoamericanos, en el plazo de diez y veinte años en que se espera que el Mercado Común dé sus frutos, el área podrá satisfacer internamente sus necesidades de alimentos, de bienes de consumo durable, de energéticos, de materias primas industriales y aun de bienes de capital sencillos.

¹ *El desequilibrio externo en el desarrollo económico latinoamericano. El caso de México.*

Si a ello se agregan las pobres posibilidades que se desprenden de los datos anotados, respecto al aumento de las exportaciones de América Latina, se encuentra que el camino a seguir es el de efectuar una intensa sustitución de las actuales importaciones al área, y utilizar las divisas disponibles para adquirir en los países altamente industrializados los productos de la industria pesada que América Latina aún no pueda producir.

Situación actual del comercio interlatinoamericano

Como ya se indicó anteriormente, los países latinoamericanos exportan a países del área sólo el 9% de sus ventas totales al exterior.

Las relaciones comerciales interlatinoamericanas están constituidas casi en su totalidad por productos primarios y en menos de 5% por artículos manufacturados. El trigo, el petróleo y sus derivados, el café y las maderas representan más del 50% del comercio interlatinoamericano.

Argentina exporta al área carnes en todas sus formas, ganado en pie, maíz, aceites y grasas comestibles, trigo, arroz, frutas frescas y secas, quebracho, lanas, malta, películas cinematográficas, libros, artículos de cobre, pinturas y tintas, principalmente.

Brasil vende a Latinoamérica: arroz, algodón, cacao, café, azúcar, yerba mate, maderas, manganeso, silicio y medicamentos.

Cuba exporta al área: azúcar, tabaco, ron, fibras de palma, cuerdas de rayón para llantas y accesorios para carros de ferrocarril.

Chile exporta arroz, frutas, malta, maderas, cobre, nitratos, salitre, yodo, papel, celulosa y hierro.

México envía telas de algodón, garbanzo, azúcar, medicamentos, libros, brea, manufacturas de hierro, máquinas e instrumentos eléctricos, vidrio, cristal, películas cinematográficas, petróleo y cemento.

Perú exporta derivados del petróleo, carbón, cobre, hierro, plomo, zinc, productos químicos, lana, tabaco y manufacturas de algodón.

Uruguay provee ganado vacuno, carnes, lanas, cueros y sus manufacturas, trigo, grasas y aceites comestibles y ladrillos refractarios.

Venezuela coloca petróleo crudo y sus derivados, zinc, cueros y pieles, manufacturas de goma, medicinas, piedras preciosas y cacao.

Por el lado de las importaciones que hacen de la propia área los países latinoamericanos, se tiene la siguiente situación:

Argentina importa petróleo en todas sus formas, maderas, cobre, plomo,

zinc, algodón, yerba mate, hilos de pita y cáñamo, sombreros de paja, brea, mercurio metálico, nitratos y salitre.

Brasil le compra al área: fruta, malta, grasas y aceites comestibles, petróleo y sus derivados y lanas.

Colombia importa algodón, cacao, lana, azúcar, petróleo y sus derivados, quebracho, libros, productos farmacéuticos, plomo en diversas formas, zinc, vidrio y cristal.

Cuba adquiere del área arroz, café, maderas, quebracho, cemento, algodón, derivados del petróleo, medicamentos, productos farmacéuticos y libros.

El Salvador recibe derivados del petróleo, algodón, madera, trigo, arroz, productos farmacéuticos, libros, cristal, vidrio y tabaco.

México compra quebracho, lana, libros, productos farmacéuticos, pinturas, fosfatos, nitratos, sulfatos y abonos.

Perú importa de América Latina maderas, trigo, arroz, carnes, grasas comestibles, quebracho, hierro y acero, manufacturas de cobre, libros, productos farmacéuticos y cuerdas de rayón.

Uruguay se provee en el área de algodón, petróleo, quebracho, cacao, café, yerba mate, tabaco, libros, plomo y zinc.

Venezuela se surte de arroz, maderas, algodón, carnes, grasas y aceites comestibles, azúcar, tabaco, medicamentos, fibras de palma, cuerdas de rayón, libros y plomo.

Los datos por países del comercio interlatinoamericano muestran que, durante el año 1958, seis países exportaron el 88% de las mercancías vendidas dentro del área; estos países son: Venezuela, que participó con el 35%; Brasil, con el 20%; Argentina, con el 19%; Perú, con el 6%; y finalmente, Chile y México, con 4% cada uno. En lo que se refiere a las importaciones de mercancías provenientes de la zona, estos mismos países adquirieron el 76% de las ventas hechas por las naciones de la región, habiendo correspondido a Argentina el 33%; a Brasil, el 29%; a Chile, el 7%; a Perú y Venezuela, el 3%, respectivamente, y a México, el 1%.

Como se ve por los datos mencionados, las naciones latinoamericanas no han empezado a intercambiar realmente entre ellas, ni en variedad ni en volumen, los frutos de su producción, particularmente los de su creciente industria. Dándose la espalda, emplean las escasas divisas que su balanza de pagos les permite utilizar en importaciones, para comprar en terceros países artículos de toda índole que, probablemente, en más de las dos terceras partes, ya se producen o se pueden producir dentro de la propia América Latina.

Estructura y funcionamiento de un Mercado Común Latinoamericano

En cierto modo, con el propósito de establecer un contraste entre la actual situación del comercio latinoamericano y en particular del interlatinoamericano, con lo que existiría al establecerse el Mercado Común, así como la forma en que ambas situaciones influirían en el estado económico general de los países del área y en su progreso, paso ahora a presentar una visión de lo que, en mi concepto, sería la estructura y el funcionamiento de un Mercado Común Latinoamericano ya desarrollado y con todas sus características, después de que hubiera transcurrido el período transitorio de creación paulatina de la nueva estructura, de avance gradual, de adaptación y de adopción de políticas comunes.

He preferido también dar un salto desde la situación actual hasta la organización distante, para poder proporcionar un significado más definido y situar mejor entre el presente y una meta futura, al período de transición y sus problemas específicos a los que posteriormente me referiré.

El Mercado Común Latinoamericano tendría la siguientes características básicas.

Las mercancías, los capitales y la población del área tendrían absoluta libertad de movimiento dentro de toda la zona. Sólo podría restringirse esta libertad por razones de protección a la moralidad pública, la aplicación de leyes y reglamentos de seguridad, el control de armas, municiones o materiales de guerra, la protección de la salud pública y de la vida humana, animal y vegetal; la importación y exportación de oro y plata; la protección del patrimonio nacional de valor artístico, productos radioactivos o cualquier otro material utilizable en el desarrollo o aprovechamiento de la energía nuclear.

Las mercancías y los capitales originarios del área recibirían indiscriminadamente en cualquier país de la región el mismo tratamiento que se dé a los nacionales. Se eliminaría toda discriminación basada en cualquier nacionalidad de la zona, en relación con empleo, salario y cualquier otra condición de trabajo.

Habría una tarifa arancelaria común e idénticas regulaciones comerciales, impositivas, cambiarias, cuantitativas, administrativas, etc., respecto a las mercancías originarias de países de fuera del área. Esta tarifa común y las normas aplicables al comercio respecto a terceros deberían ser suficientemente efectivas para garantizar el mercado latinoamericano a la producción de la zona.

La tarifa no permanecería estática después de haber sido constituida. A medida que la magnitud del mercado permitiera la producción dentro de la región, de artículos industriales más complejos y especializados a costos bajos, la tarifa sería modificada para garantizar el mercado a esta nueva actividad industrial.

Existiría un tratamiento uniforme a las inversiones provenientes de fuera de la región, que evitara que las ventajas económicas de la integración fueran absorbidas por los grandes consorcios internacionales al apoderarse éstos, en forma monopolística y permanente, de las ramas más importantes de la futura producción industrial del área.

Los países de la zona habrían aceptado unificar sus políticas para prohibir dentro del área las prácticas del "dumping", el otorgamiento de subsidios de exportación a países miembros, la existencia de carteles o monopolios internacionales o la fijación de precios discriminatorios, ventas atadas y las prácticas similares que obstaculizaran la libre competencia dentro del área. También habrían aceptado combatir conjuntamente el contrabando y la sobrevaluación o subvaluación de mercancías, así como evitar la doble tributación.

Los países miembros habrían aceptado, en principio, la conveniencia de seguir prácticas similares respecto a la estabilidad general de los precios y del tipo de cambio, las políticas de crédito al comercio exterior, las políticas de salarios y beneficios de seguridad social de sus trabajadores, y al tratamiento de los asuntos comerciales en los organismos internacionales.

Funcionaría un Consejo y un Comité Ejecutivo del Mercado Común Latinoamericano. Estos organismos, cada uno conforme a su jurisdicción, podrían recibir autorizaciones específicas de las naciones del área, para que las representaran en negociaciones con terceros países, en la venta de productos y en la determinación de precios y condiciones de esas ventas; en la negociación de concesiones comerciales mutuas con otras áreas o países; o bien, en la supresión de medidas perjudiciales al comercio de las naciones latinoamericanas.

También podrían estos organismos directivos, con aprobación de los países, determinar los tipos de ayuda que debería impartirse a una nación del área en dificultades y actuar como árbitros en diferencias comerciales.

Como resultado de las garantías de mercado otorgadas por la barrera arancelaria común respecto a terceros, y por el sistema de libre competencia dentro del área, el mapa latinoamericano de producción industrial dejaría de ser estático, y estarían surgiendo, dentro de la región, nuevos centros industriales y comerciales, dondequiera que existieran condiciones

favorables de abastecimiento de materias primas, de mano de obra barata, de buenos transportes o de proximidad a grandes centros de demanda, todo ello determinado por el costo de la mercancía al llegar al último consumidor.

Otro resultado que debería esperarse del funcionamiento pleno del Mercado Común, sería el uso, dentro del área, de una gran parte de las materias primas y alimentos que ahora se exportan a los centros industriales del mundo, en competencia con todos los demás países subdesarrollados. Esta retención de parte de las materias primas para propósitos productivos y de los alimentos para consumo, tendría un saludable efecto en los precios internacionales de estos artículos, así como en la estabilidad económica de nuestros países.

El volumen de las importaciones del área no disminuiría como efecto de la creación del Mercado Común Latinoamericano. Es muy sabido que la industrialización de los países y la elevación de su nivel de vida se traduce siempre en un aumento considerable de ese volumen. Habría, eso sí, una más racional utilización de las divisas, al obtenerse en terceros países sólo los bienes que todavía no pudieran producirse dentro de la región; es decir, habría sólo un cambio en la composición de la importación.

Sería de esperarse que, disponiéndose de tan amplio mercado garantizado, se iniciarían y consolidarían, constantemente, nuevas producciones en fábricas de dimensiones tecnológicas óptimas desde el punto de vista de los más bajos costos de producción, así como que la capacidad no utilizada de las instalaciones existentes se mantendría a un mínimo.

La integración del Mercado Común no impediría que cada país planeara y desarrollara su propia política económica. Por el contrario, la presencia de la competencia dentro de toda la zona mostraría al país en cuestión, con toda claridad, cuáles son los campos en los que tendría más posibilidades de desarrollo por su mejor localización, economías externas y costos en general. El aumento del estándar de vida que la mayor actividad económica concomitante con el funcionamiento del mercado común supone, le daría a cada nación una mejor posibilidad de desarrollar su propia política de inversiones a través de los mayores ingresos fiscales posibles y de la mayor capacidad del país, al aumentar su ingreso real.

Por último, la existencia del Mercado Común Latinoamericano daría a la América Latina un poderoso instrumento de negociación para la venta de sus productos en términos más favorables que los actuales, y para evitar, suavizar o compensar, los efectos desfavorables a su comercio, que la creación de las otras áreas preferenciales ha traído.

El período de transición

Es inevitable que para pasar de la presente organización comercial de nuestros países a una de mercado común se requiere de un largo período de transición.

Este necesario período ha sido previsto en los tres agrupamientos preferenciales de países que se han constituido recientemente: el Mercado Común Europeo, el Área de Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana y el Área Europea de Libre Comercio.

Hay tres aspectos importantes de este tema a los que deseo referirme especialmente. Ellos son: la gradualidad del cambio, la aplicación del principio de reciprocidad y el establecimiento de un arancel común respecto a terceros, suficientemente amplio.

La gradualidad del cambio se obtendría mediante la fijación de un calendario flexible de ajustes, distribuido a través de un período de diez a quince años.

Igualmente, se obtendría una garantía adicional de la suavidad de la transición, al establecerse que la aplicación concreta de los ajustes se convenga en negociaciones anuales, en las que se discutiría no solamente la reducción de los aranceles y demás restricciones a la libre circulación de mercancías, de capitales y de población, del área, sino también la unificación de las políticas comerciales y sobre inversiones provenientes de terceros países, así como la eliminación de la doble tributación a que se hizo referencia anteriormente.

También se establecerían cláusulas de salvaguardia que permitieran atender a los tropiezos transitorios de un país así como un mecanismo para adoptar medidas colectivas de ayuda a cualquier nación del área que se encontrara en dificultades.

Es inevitable que, al avanzarse en la implantación del mercado común, algunos sectores de las economías nacionales sufrirán a resultas de la competencia de la producción más eficiente de otros sitios, pero dados los mecanismos graduales que se contemplan, los ajustes que se tengan que hacer en el conjunto de la economía de cada país no serán más violentos que los que sistemáticamente ocurren como resultado de la competencia de nuevas regiones productoras dentro de la nación, de los inventos y mejoramientos de la producción, de cambios en las preferencias de los consumidores, o de errores en la planeación de las empresas.

El principio de la reciprocidad es básico. Los países ingresarán y perma-

necerán en el Mercado Común sólo en la medida en que obtengan una parte equitativa de los beneficios de la asociación.

Podría adoptarse un sistema de reducciones de aranceles que determinara una disminución más rápida de los impuestos en los países más industrializados respecto de los demás, y a su vez, una mayor disminución de los aranceles de los países de industrialización intermedia respecto a los menos industrializados, así como mayores reducciones en los productos industriales respecto de los artículos de consumo, siguiendo las ideas contenidas en el Informe del Grupo de Trabajo de México.

Otra medida de reciprocidad sería la concesión, por parte de los países más adelantados, de créditos comerciales y de promoción industrial y agrícola para desarrollar las potencialidades reales de las naciones menos desarrolladas. Aquí cabe sugerir que en el caso de las regiones atrasadas por carecer de esas potencialidades reales, no debería forzarse una industrialización a toda costa, pues ella sólo significaría un desarrollo artificial a altos costos permanentes y desperdicio de recursos del área latinoamericana en su conjunto.

Una tercera medida de reciprocidad sería la oportunidad que el mercado común abre al libre movimiento de la población. Es un beneficio indudable para la población de regiones sin recursos el poder movilizarse a sitios de prosperidad y de rápido desarrollo.

Los países más adelantados del área encontrarán que las concesiones que hagan a los menos avanzados, están debidamente compensadas por las garantías que éstos les otorgan de un mercado suficientemente amplio para diversificar su producción a costos bajos y para usar plenamente de la capacidad de producción de su equipo ya instalado.

Me referiré a continuación a la adopción de una tarifa arancelaria común respecto a terceros. Esta tarifa es absolutamente indispensable para el logro de los fines del Mercado Común que mencioné con anterioridad. Si no existiera esa tarifa común, no sería posible que se iniciara en los países latinoamericanos la producción de bienes que requieren de un amplio mercado para producir a costos bajos.

Al pedirse a los países menos desarrollados del área que eleven sus tarifas arancelarias respecto a los productos provenientes de terceros, que pueden ser provistos por naciones del área, el propósito no es el de requerirlos a que obtengan mercancías de más baja calidad o de mayor precio, sino sólo a que proporcionen un mercado lo suficientemente amplio para que las industrias de la región puedan alcanzar su nivel de producción

óptimo y obtengan, por tanto, los bajos costos que les permitan vender, cuando menos, a los mismos precios a que lo hacen terceros países.

Son los aranceles bajos o inexistentes que la mayor parte de las naciones latinoamericanas tienen respecto a la maquinaria, a los productos químicos, al acero y otros bienes industriales, los que ayudan a las instalaciones industriales europeas y norteamericanas a alcanzar magnitudes tecnológicas óptimas.

Para dar una idea de la situación arancelaria a que me refiero, mencionaré sólo unos cuantos ejemplos: Argentina acaba de eliminar el impuesto a la importación de máquinas para la industria, que no se producen en el país; Chile, México y Venezuela mantienen aranceles mínimos para la maquinaria y sólo Brasil la grava con 70% *ad valorem*.

Las importaciones de hierro y acero y de productos químicos tienen gravámenes importantes solamente en Brasil, Argentina y México (aranceles tipo de 29%, 50% y del 5 al 35%, respectivamente para el acero, y, 20%, 22% y del 5% al 18%, en el mismo orden, para los productos químicos), en tanto que Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela imponen una carga tributaria muy reducida.

Adicionalmente, algunos países liberan de impuestos la importación de equipos industriales o los reducen considerablemente. Tal ocurre, por ejemplo, en las naciones centroamericanas y en México. En este último país, a través de la utilización de la Regla 14 para la aplicación de la Tarifa del Impuesto General y de su legislación sobre industrias nuevas y necesarias.

Los transportes en el Mercado Común Latinoamericano

Los transportes del Mercado Común Latinoamericano son los transportes marítimos.

Esto obedece a la configuración geográfica del área que dificulta las comunicaciones terrestres y que ha determinado que la mayor parte de la población viva cerca de las costas.

No faltan a los países de América Latina servicios marítimos para conducir su comercio. Mucho menos en los años recientes, en los que existe una oferta mundial excesiva de barcos de carga. Diversos puertos del área son servidos por la Flota Mercante del Estado Argentino, la Flota Gran Colombiana, la Marina Mercante Venezolana, la Chilean North Pacific Line, la Grace Line; la Smith and Johnson; la Cuba-Mex; la Holland American Line; la Swedish American Line; Wilhelsen Lines; la Hamburg

American Line; la French Line; la Sidarma; la Transatlántica Española; la Naviera Aznar; la Harrison Line; la Mitsui; la N. Y. K. (Japón); la O. S. K. (Japón); y la States Marine; como las más importantes.

En el año 1956, la flota mercante Latinoamericana contaba con 815 unidades y capacidad de 4.3 millones de toneladas, sin incluir en estas cifras las naves de Honduras y Panamá por considerarlas de bandera, ni tampoco las unidades con menos de 1 000 toneladas de capacidad.

Este tonelaje representa apenas 14% del correspondiente a los Estados Unidos, cerca del 16% del correspondiente al Reino Unido; 75% del de Francia; 80% del que posee Japón, y resulta ser 20% más alto que el de Alemania Occidental.

Dentro del área, con base en las cifras de tonelaje, destacan las flotas de Argentina, Brasil, Costa Rica, Venezuela, México y Chile, que representan el 80% del total.

En el año mencionado, México contaba con 44 unidades, cuya capacidad era de 316 000 toneladas, representativas del 7% del tonelaje de América Latina.

Con base en las cifras de tonelaje, la flota de México significa el 23% de la de Argentina y el 30% de la de Brasil.

Como se ve, existe actualmente una abundante oferta de servicios para transportar, entre los puertos de América Latina, las mercancías del futuro Mercado Común.

Es muy probable que la actual flota de que ya disponen varios Estados latinoamericanos, será ampliada al requerirlo así el aumento de la carga interlatinoamericana.

A su debido tiempo podría discutirse, entre los países miembros, la conveniencia de crear una flota mercante latinoamericana, propiedad de todos ellos para prestar servicio dentro del área y fuera de la misma.

Mientras tanto, debería establecerse en el Acuerdo del Mercado Común la uniformidad de las condiciones de operación y de regulaciones de tráfico interestatal marítimo, terrestre y aéreo, la eliminación de tarifas y condiciones discriminatorias, supresión de derechos excesivos en relación con el costo del servicio rendido, así como la autorización de subsidios por transporte de correo y otros servicios prestados a los gobiernos. El trato dado a los transportes de otros países del área, deberá ser el mismo que se otorgue a los nacionales.

México en la geografía del Mercado Común

Comercialmente, y desde el punto de vista de las distancias náuticas, los puertos mexicanos están más cerca de la mayor parte de los puertos de América Latina que los puertos de Argentina, Uruguay y Brasil. Aun el puerto de la Guaira, Venezuela, vecino del de Pernambuco, Brasil, está 320 millas más cerca de Veracruz que de Pernambuco.

Otros datos que muestran que México tiene una adecuada localización dentro del Mercado Común son los siguientes: de Acapulco a Valparaíso, Chile, existe una distancia de 3 406 millas, que es menor que la de 3 670 que separa a este puerto chileno de Río de Janeiro.

En la misma forma, la mayoría de los puertos mexicanos están más cerca de los puertos del Pacífico de Sud América que los de Estados Unidos; por ejemplo, de Galveston-Houston a Guayaquil, Ecuador, hay 2 360 millas; mientras que Acapulco, Salina Cruz, Puerto México, Veracruz y Tampico están cuando más a 2 352 millas de distancia.

Los puertos mexicanos antes mencionados más el de Mazatlán, están más cerca de los puertos del norte de Sud América que éstos de Río de Janeiro, Montevideo, Buenos Aires y Valparaíso.

Por otro lado, las distancias entre puertos de México y de Sud América son más pequeñas que las de nuestros puertos a Yokohama, Japón y a Hamburgo, Alemania. De igual forma los puertos sudamericanos del Pacífico están más cerca de los de México que de Liverpool y El Havre.

La importancia de estos datos consiste en que le restan base a las concepciones superficiales de algunas personas que creen que México se encuentra demasiado lejos de los países de América del Sur y que, por tanto, su interés en participar con estos países en su mercado común, es una aspiración más bien romántica.

Tal vez aquí sea oportuno insistir en la necesidad de que se construya un eficiente ferrocarril de México a Acapulco, que pueda dar salida rápida y barata a la producción industrial del Distrito Federal, y de los Estados de México y de Hidalgo, hacia los puertos occidentales de América Latina, así como de que se concluya, a la mayor brevedad, el de Durango-Mazatlán, que daría una salida económica hacia el Pacífico, a la variada producción industrial de Monterrey y Coahuila.

El Mercado Común no es una panacea

Deseo concluir esta plática recordando una advertencia que ha sido hecha anteriormente por otras personas.

El Mercado Común será en años venideros un poderoso instrumento para elevar el nivel de vida de la población latinoamericana, pero es sólo uno de los instrumentos. Puede llegar a ser más que eso en un futuro distante. Pero mientras tanto, ningún país latinoamericano puede olvidarse de los complejos problemas económicos a que tiene que enfrentarse cada día. Para México, el comercio con América Latina es, por ahora, una fracción reducida de su comercio con el mundo y así son también sus problemas.

Sin perder el sentido de las proporciones, sin abandonar los demás frentes en los que se lucha por el presente y por el futuro de México, marchemos unidos con nuestros hermanos de América Latina en esta prometedora aventura.

AMÉRICA LATINA Y EL COMERCIO EXTERIOR MUNDIAL

1948—1958

— Millones de dólares —

	EXPORTACIONES				IMPORTACIONES				
	1948		1958		1948		1958		
		%		%		%		%	
Total mundial	53 919	100	96 068	100	Total mundial	60 220	100	100 727	100
América Latina	6 324	12	8 171	9	América Latina	6 103	10	8 437	9
Resto del mundo	47 595	88	87 897	91	Resto del mundo	54 117	90	92 290	92
DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA:					PROCEDENCIA DE LAS IMPORTACIONES DE AMÉRICA LATINA:				
<i>Total</i>	6 324	100	8 171	100	<i>Total</i>	6 103	100	8 437	100
América Latina	587	9	711	9	América Latina	692	11	839	10
Estados Unidos y Canadá	2 575	41	3 645	45	Estados Unidos y Canadá	3 604	59	4 084	48
Europa Occidental	2 245	35	2 299	28	Europa Occidental	1 322	22	2 325	28
Otros	917	15	1 516	18	Otros	485	8	1 189	14

FUENTE: "Direction of International Trade", "International Financial Statistics."
United Nations,
International Monetary Fund,
International Bank for Reconstruction and Development.

DIRECCION DEL COMERCIO LATINOAMERICANO *

Año de 1958

-Millones de Dólares-

P A I S E S	E X P O R T A C I O N										I M P O R T A C I O N									
	Total	%	E.U. y Canadá	%	América Latina	%	Europa Occ.	%	Otros	%	Total	%	E.U. y Canadá	%	América Latina	%	Europa Occ.	%	Otros	%
AMERICA LATINA	8 171	100	3 645	45	711	9	2 299	28	1 516	19	8 437	100	4 084	48	839	10	2 325	28	1 189	14
Argentina	1 032	100	128	12	129	12	656	64	119	12	1 305	100	211	16	274	21	551	42	269	21
Bolivia	58	100	19	33	1	2	35	60	3	5	62	100	28	45	10	16	20	32	4	6
Erasil	1 290	100	548	42	146	11	412	32	184	14	1 431	100	501	35	247	17	410	29	273	19
Chile	356	100	132	37	29	8	170	48	25	7	466	100	228	49	56	12	131	28	51	11
Colombia	471	100	324	69	7	1	87	18	53	11	409	100	241	59	16	4	118	29	34	8
Costa Rica	101	100	57	56	6	6	33	33	5	5	107	100	55	51	6	6	29	27	17	16
Cuba	762	100	507	67	11	1	115	15	129	17	676	100	443	66	71	11	93	14	69	10
Ecuador	92	100	49	53	11	12	27	29	5	5	92	100	46	50	6	7	33	36	7	8
El Salvador	119	100	41	34	8	7	53	45	17	14	115	100	54	47	15	13	33	29	13	11
Guatemala	110	100	66	60	3	3	33	30	8	7	136	100	83	61	9	7	30	22	14	10
Haití	54	100	24	44	-	-	27	50	3	6	44	100	29	66	-	-	9	20	6	14
Honduras	60	100	36	60	7	12	13	22	4	7	61	100	37	61	5	8	9	15	10	16
México	588	100	448	76	27	5	63	11	50	9	1 194	100	893	75	10	1	196	16	95	8
Nicaragua	87	100	33	38	3	3	37	43	14	16	81	100	43	53	8	10	16	20	14	17
Panamá	22	100	20	91	-	-	-	-	2	9	98	100	53	54	3	3	15	15	27	28
Paraguay	35	100	8	23	14	40	10	29	3	9	34	100	9	26	8	24	9	26	8	24
Perú	295	100	111	38	44	15	100	34	40	14	367	100	180	49	25	7	126	34	36	10
Rep. Dominicana	139	100	73	53	1	1	49	35	16	12	132	100	80	61	4	3	28	21	20	15
Uruguay	144	100	12	8	14	10	30	21	88	61	143	100	18	13	49	34	6	4	70	49
Venezuela	2 356	100	1 009	43	250	11	349	15	748	32	1 484	100	852	57	17	1	463	31	152	10

(*) Cifras definitivas para catorce países y estimadas para el resto.

FUENTE: Direction of International Trade.
United Nations.
International Monetary Fund.
International Bank for Reconstruction and Development.

ARANCELES TIPO SOBRE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACION DE LA REGION LATINO AMERICANA.

(Cifras de Valor en Dólares de E.E.U.U.)

P A I S E S	I M P U E S T O : M A Q U I N A R I A V E H I C U L O S P E T R O L E O Y S U S D E R I V A D O S H I E R R O Y A C E R O P R O D U C T O S Q U I M I C O S C E R E A L E S						
ARGENTINA (1950)	Ad.- Valorem	42% (+)	10%	12%	29%	22%	17%
	Específico	-	\$ 2 X 100 Kg.	\$.2 X 100 Kg.	-	-	\$.05 X 100 Kg.
	Ad.-Valorem	70%	80%	n.d.	50%	20%	43%
BRASIL (1957 - 1958)	Específico	-	-	-	-	-	-
	Ad.- Valorem	-	33%	-	-	-	-
	Específico	\$.04 X 100 Kg.	-	\$.002 X 100 Kg.	\$.03 X 100 Kg.	\$.02 X 100 Kg.	\$.10 X 100 Kg.
CHILE (1954 - 1955)	Ad.- Valorem	3%	25%	Exento	6%	15%	20%
	Específico	\$.03 X 100 Kg.	-	(Crudo)	\$.02 X 100 Kg.	\$.06 X 100 Kg.	\$ 2.00 X 100 Kg.
	Ad.- Valorem	5%	5%	-	5%	5%	15%
ECUADOR (1957 - 1958)	Específico	\$ 5.00 X 100 Kg.	\$ 9.00 X 100 Kg.	\$ 2.00 X 100 Kg.	\$ 1.00 X 100 Kg.	\$ 8.00 X 100 Kg.	\$ 2.00 X 100 Kg.
	Ad.- Valorem	Del 2 al 10 %	-	Del 1 al 85%	Del 5 al 35%	Del 5 al 18%	Del 10 al 20%
	Específico	\$.16 a \$ 1.60	\$ 24.00 a \$ 6 168.00 X Pieza.	\$.16 a \$ 1.60 X 100 Kg.	\$.08 a \$ 3.50	\$.08 a \$ 1.60	\$.16 a \$ 1.60
MEXICO (1959)	Ad.- Valorem	12%	14%	14%	14%	14%	11%
	Específico	\$.20 X 100 Kg.	\$.30 X 100 Kg.	\$.01 X 100 Lts.	\$.10 X 100 Kg.	\$.50 X 100 Kg.	\$.30 X 100 Kg.
	Ad.- Valorem	5%	40%	-	9%	9%	-
REP. DOMINICANA (1954-1955)	Específico	-	-	\$ 4.00 X 100 Lts.	-	-	\$.80 X 100 Kg.
	Ad.- Valorem	-	-	-	-	-	-
	Específico	\$.03 X 100 Kg.	\$ 8.00 X 100 Kg.	\$.70 X 100 Kg.	\$.03 X 100 Kg.	\$.03 X 100 Kg.	\$ 16.00 X 100 Kg.
VENEZUELA (1953 - 1954)							

(+) Con fecha 17 de Septiembre de 1959 el Ministerio de Economía de la Argentina derogó el impuesto referente a maquinaria del tipo no producido dentro de ese país.

FUENTE: Boletín Internacional de Aduanas.- Oficina Internacional de Aranceles de Aduanas. Bruselas.

PAISES		IMPUESTO: TEXTILES	C A F E	C A C A O	A Z U C A R	PLATANO	MADERA	C A R N E	
ARGENTINA	(1 9 5 0)	Ad.- Valorem	37%	2%	22%	17%	12%	-	17%
		Específico	-	\$.80 X 100 Kg.	-	\$ 1.00 X 100 Kg.	-	-	\$ 6.00 X 100 Kg.
BRASIL,	(1957-1958)	Ad.- Valorem	60%	100%	60%	70%	60%	60%	50%
		Específico	-	-	-	-	-	-	-
CHILE	(1954-1955)	Ad.- Valorem	-	-	10%	-	-	-	-
		Específico	\$.07 X 100 Kg.	\$.10 X 100 Kg.	\$.10 X 100 Kg.	\$.10 X 100 Kg.	-	\$.60 X M ³	\$.25 X 100 Kg.
COLOMBIA	(1957-1958)	Ad.- Valorem	10%	50%	10%	25%	10%	6%	25%
		Específico	\$.20 X 100 Kg.	\$ 16.00 X 100 Kg.	\$ 4.00 X 100 Kg.	\$ 3.00 X 100 Kg.	\$ 6.00 X 100 Kg.	\$.50 X M ³	\$ 12.50 X 100 Kg.
ECUADOR	(1957-1958)	Ad.- Valorem	5%	20%	20%	-	20%	-	-
		Específico	\$ 3.00 X 100 Kg.	\$ 60.00 X 100 Kg.	\$ 2.00 X 100 Kg.	\$ 8.00 X 100 Kg.	\$ 40.00 X 100 Kg.	\$ 1.00 X M ³	\$ 12.00 X 100 Kg.
MEXICO	(1959)	Ad.- Valorem	25%	35%	De 35 a 40%	50%	-	De 3 a 12%	De 10 a 13%
		Específico	\$ 2.00 X 100 Kg.	\$ 1.00 X 100 Kg.	\$ 1.23 X 100 Kg.	\$ 1.00 X 100 Kg.	-	\$ 1.50 a \$ 2.00 X M ³	\$ 1.00 X 100 Kg.
PERU	(1957-1958)	Ad.- Valorem	14%	14%	14%	14%	2%	24%	12%
		Específico	\$ 5.00 X 100 Kg.	\$ 3.00 X 100 Kg.	\$ 2.00 X 100 Kg.	\$ 5.00 X 100 Kg.	\$.10 X 100 Kg.	\$ 0.30 X M ³	-
REP. DOMINICANA	(1954-1955)	Ad.- Valorem	6%	-	-	-	5%	-	-
		Específico	-	\$ 13.00 X 100 Kg.	\$ 44.00 X 100 Kg.	\$ 8.00 X 100 Kg.	-	\$ 7.00 X 1000 Pies ³	\$ 2.00 X 100 Kg.
VENEZUELA	(1953-1954)	Ad.- Valorem.	-	-	-	-	-	-	-
		Específico	\$ 67.00 X 100 Kg.	\$ 533.00 X 100 Kg.	\$ 533.00 X 100 Kg.	\$ 20.00 X 100 Kg.	-	-	\$.03 X 100 Kg.

FUENTE: Boletín Internacional de Aduanas.- Oficina Internacional de Aranceles de Aduanas. Bruselas.

FLOTAS MERCANTES DE AMÉRICA LATINA
Y DE LOS PAÍSES QUE SE INDICAN ¹

1956

(Tonelaje bruto en miles)

PAÍSES	Barcos de carga		Barcos tanque		Totales	
	Unidades	Tonelaje	Unidades	Tonelaje	Unidades	Tonelaje
AMÉRICA LATINA	1 276	7 519	327	4 653	1 598	12 172
Panamá	535	4 035	182	3 273	717 ²	7 308
Argentina	146	901	47	467	193	1 368
Brasil	194	762	27	236	221	998
Honduras	56	335	10	212	66 ²	547
Costa Rica	123	506	1	12	124	518
Venezuela	45	196	29	198	74	394
México	26	141	18	175	44	316
Chile	53	215	1	16	54	231
Colombia ³	24	139	2	6	26	145
Perú	22	84	4	17	26	101
Ecuador ³	16	93	1	2	17	95
Uruguay	11	58	3	35	14	93
República Dominicana	7	22	1	3	8	25
Cuba	8	21	1	1	9	22
Nicaragua	5	11	—	—	5	11
Estados Unidos	3 108	24 013	373	6 178	3 481	30 191
Reino Unido	2 525	17 874	559	7 686	3 084	25 560
Francia	571	3 698	122	1 967	693	5 665
Japón	651	3 740	80	1 223	731	4 963
Alemania Occidental	748	2 953	42	496	790	3 449

FUENTES: Maritime Administration, U.S. Department of Commerce.—Oficina de la Flota Gran Colombiana, México, D. F.

- NOTAS: ¹ No se incluyen las unidades con tonelaje bruto menor a mil toneladas.
² Excluidas en el análisis correspondiente, por considerarse barcos de bandera.
³ Miembros de la flota Gran Colombiana. Incluidas trece unidades que renta a Alemania y Noruega. Cifras 1959.

P A I S E S	A R G E N T I N A B R A S I L C H I L E					
	P u e r t o s	Buenos Aires	Pernambuco	R. de Janeiro	Valparaiso	Antofaga
<u>A M E R I C A L A T I N A</u>						
ARGENTINA	Buenos Aires	---	2 181	1 151	2 896	3 390
BRASIL	Pernambuco	2 181	1 080	1 080	4 684	5 248
BRASIL	R. de Janeiro	1 151	1 080	---	3 670	4 234
CHILE	Valparaiso	2 896	4 684	3 670	---	576
CHILE	Antofagasta	3 390	5 248	4 234	576	---
COLOMBIA	Cartagena	5 154	2 831	4 053	2 940	2 078
CUBA	Habana	5 671	3 499	4 570	3 619	3 101
REP. DOMINICANA	Cd. Trujillo	4 881	2 504	3 780	1 278	2 986
ECUADOR	Guayaquil	6 347	4 080	5 152 5 542	1 980	1 470
HAITI	Pto. Principe	5 258	2 834	4 157	3 433	2 957
PANAMA	Panamá	5 523	3 256	4 328	2 616	2 140
PERU	Callao	4 065 6 873	4 606	4 909 5 678	1 306	813
URUGUAY	Montevideo	124	2 067	1 037	2 738	3 290
VENEZUELA	La Guaira	4 679	2 208	3 284	7 068	3 024
MEXICO	Veracruz	6 377	4 204	5 276	4 079	3 603
MEXICO	Mazatlán	7 529	5 256	6 334	4 001	3 579
MEXICO	Acapulco	6 946	4 682	5 754	3 406	2 984
MEXICO	Tampico	6 595	4 265	5 338	4 144	3 768
MEXICO	Salina Cruz	6 632	4 426	5 498	3 247	2 799
MEXICO	Pto. México	6 348	4 175	5 247	4 036	3 560
<u>E U R O P A</u>						
ALEMANIA	Hamburgo	6 712	4 492	5 561	7 721	7 145
FRANCIA	El Havre	6 231	4 038	5 080	7 267	6 691
INGLATERRA	Liverpool	6 402	4 072	5 251	7 301	6 727
<u>A F R I C A</u>						
SUDAFRICA	Cd. del Cabo	3 720	3 318	3 273	6 063	6 275
<u>ESTADOS UNIDOS</u>						
ESTADOS UNIDOS	Nueva York	5 871	3 698	4 762	4 634	4 058
ESTADOS UNIDOS	Galveston Houston	6 419	4 238	8 318	4 152	3 576
<u>JAPON</u>	Yokohama	10 669	10 938	11 513	9 280	8 704

FUENTE: Table of Distances Between Ports - 1943 United States Navy Department Hydrographic Office

Nota: * Se supone que la distancia del Puerto A al Puerto B, es igual que la del Puerto B a la del Puerto A