

# DESARROLLO DEL MERCADO COMÚN LATINOAMERICANO \*

*Vernon R. Estéves*

(Puerto Rico)

## INTRODUCCIÓN

Durante el último año la prensa internacional se ha ocupado con creciente interés del tema del mercado común latinoamericano. Este interés ha sido resultado de las noticias que se originaron en Washington sobre una posible nueva orientación política-económica de los Estados Unidos para Latinoamérica, a raíz del viaje del Vicepresidente Nixon por varios países de Sur América.

El tema del mercado común se ha expuesto conjuntamente con otros dos: la creación de un Banco Interamericano, y de un programa de estabilización de los precios internacionales de los principales productos de exportación de la América Latina.

Todos sabemos que a pesar de lo reciente de la publicidad sobre estos tres objetivos, los mismos han estado bajo consideración hace ya varios años. Tengo entendido que la creación de un Banco Interamericano se propuso por primera vez en el 1890. La estabilización del precio internacional del azúcar se discutió ampliamente durante la década del 20, y durante la depresión se discutió extensamente el problema de estabilizar las fluctuaciones de los precios internacionales del café, el estaño, el cobre, la carne, nuevamente el azúcar; en fin, casi todos los principales productos de exportación de la América Latina.

Quizás se pueda decir que el objetivo del mercado común es un poco más reciente que los otros. Aun cuando aquellos temas como la creación del mercado común centroamericano, la creación de la Gran Colombia, y la unión aduanera de los países del Sur (Argentina, Chile, Uruguay), datan de muchos años atrás, casi se puede decir que el tema del mercado común latinoamericano no recibió atención inteligente o técnica hasta el período de la posguerra. Principalmente durante los últimos ocho años, y coincidiendo esto con el desarrollo hacia un mercado común en Europa.

En este trabajo quisiera bosquejar y analizar las presentes tendencias hacia la creación del mercado común latinoamericano; señalar varios de los problemas envueltos en su posible creación; y las posibles perspectivas para este objetivo.

\* Ponencia presentada ante la Asociación de Economía de Puerto Rico.

### A) *¿Qué se entiende por un mercado común?*

Antes que nada me parece necesario fijar las definiciones de lo que puede entenderse por un mercado común. Digo definiciones, en plural, pues la literatura hasta el presente demuestra que puede haber más de una acepción al término.

En el sentido más amplio, un mercado común implica un libre movimiento *interno*, dentro de la región para la cual se establece, de los productos y de los factores de producción capital y trabajo (entendiéndose por este último el libre movimiento no sólo de la fuerza obrera, sino también los empresarios o dirigentes de la producción); acompañado de un sistema de reglamentación uniforme referente al movimiento *externo* de productos, capital y trabajo.

El mejor ejemplo de un mercado común regional según descrito en el párrafo anterior es aquel de los Estados Unidos de Norteamérica. La creación del mercado común de esta región se realizó en el siglo pasado, y se hizo mediante la creación de un cuerpo político central —el gobierno federal— al cual se le encargara entre otras cosas el mantener y reglamentar en forma uniforme la operación del mercado común. A través de su control sobre el comercio interestatal se le permitió al gobierno federal garantizar el libre intercambio de productos dentro de la región. Por otro lado el movimiento de productos externo se reglamentó mediante un sistema de aduana común con tarifas uniformes. La libertad del movimiento interno de capital se estableció mediante un sistema monetario común, el cual a su vez permite uniformidad respecto a las relaciones externas de movimientos de capital. Lo mismo ocurrió respecto al factor trabajo mediante la creación de una ciudadanía común. Ésta permite libre movimiento interno y uniformidad respecto a los movimientos con el exterior.

Las posibles variaciones a la definición del concepto del mercado común se obtienen mediante una segregación de los componentes indicados anteriormente, donde se procede a liberalizar en la región uno o más de los movimientos de productos, capital o trabajo, y al establecimiento de una política uniforme respecto al exterior para los movimientos liberalizados. La liberación interna en estos casos puede ser completa o parcial, en cuyo último caso frecuentemente se le da el nombre de trato preferencial.

Como ejemplos de estas variaciones podemos citar el caso original de Benelux y el nuevo mercado común de los seis países europeos continentales acordado recientemente. En ambos casos el objetivo ha sido uno limitado de permitir un libre intercambio de productos en la región con restricciones aduaneras uniformes hacia el exterior, pero sin una efectiva liberación interna, en la región, del movimiento de los factores de producción capital y trabajo.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Aquí debo llamar la atención a los problemas que trae este tipo de unión. Cuando se impide el

Otra posible variación es aquella utilizada por el Área Esterlina. El Área Esterlina comprende un número de países importantes que históricamente han mantenido un alto grado de comercio con la Gran Bretaña. Existe un trato preferencial entre sus miembros con respecto a los movimientos internos, dentro del área, de productos y capital.

El sistema está basado, según indica su nombre, en el uso de la libra esterlina para saldar sus cuentas entre ellos, y también para todos en conjunto saldar sus cuentas contra el resto del mundo. La contabilidad de estos pagos está centralizada en Londres, y mediante la cooperación de sus miembros, los diferentes países tratan de mantener una política económica que mantenga en equilibrio sus pagos entre ellos, a la vez que manteniendo en equilibrio los pagos externos de toda la región en conjunto. Esta estrecha cooperación, y el deseo de transar la mayor parte de su comercio en libras esterlinas ha producido lo que ya hemos designado como un trato preferencial entre ellos de los movimientos de productos y capital.

Caso parecido al del Área Esterlina fue el establecido entre 17 países europeos mediante la Organización de Cooperación Económica Europea (OEEC). Esta organización persiguió un objetivo dual. En primer lugar, mediante la creación de la Unión de Pagos Europea (EPU), se proveyó un sistema para efectuar pagos de compensación multilaterales entre los países miembros, resultantes de sus transacciones comerciales, con un uso mínimo de dólares. El área incluída fue mucho más extensa de lo indicado por el nombre ya que a través de la Gran Bretaña y su libra esterlina se incluyó toda el Área Esterlina, y a través de los francos franceses y belgas se incluyeron las colonias de estos países. Aún Indonesia quedó incluída debido a la íntima relación de sus sistema monetario con aquél de Holanda.

El segundo objetivo de la OEEC fue dismantelar lo más posible las restricciones al comercio entre los países miembros. Los países con un saldo favorable en sus pagos de compensación, se les urgía a reducir sus restricciones, mientras que aquellos con saldos desfavorables se les proveía crédito inmediato urgiéndoles a adoptar otras medidas que no fueran aquellas de aumentar sus restricciones de importación de los otros países miembros al tratar de restablecer su posición de equilibrio.

El resultado de esta organización (OEEC) y las políticas adoptadas por sus miembros fue uno de un incremento en el comercio entre estos países mediante trato preferencial entre ellos para el movimiento interno de sus productos.

Desde sus comienzos la vida de la OEEC se vio amenazada por un conflicto interno respecto a su evolución. Por un lado la Gran Bretaña, los países escandinavos, Suiza, Austria, Portugal y Grecia, visualizaban la OEEC

libre movimiento interno de los factores de capital y trabajo, se hace necesario adoptar otras medidas que permitan mantener un equilibrio en los pagos entre los países miembros. Se hace, pues, necesario una coordinación de las políticas monetarias y fiscales de los países miembros.

como una etapa de transición hacia la convertibilidad plena. Es decir, se justificaba la OEEC por la escasez de dólares que resultara durante el período de la posguerra, y la organización estaba llamada a desaparecer al terminarse esta escasez y reestablecerse la convertibilidad plena de las diferentes monedas.

Otro grupo de países denominados la Comunidad de los Seis y que incluyera Francia, Alemania Occidental, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo, visualizaban la OEEC como una etapa transitoria hacia la unidad económica y política de los países europeos. Dentro de la OEEC fueron estos países los que frecuentemente auspiciaron medidas destinadas a liberalizar los movimientos de capital y trabajo entre los miembros, medidas que siempre fueran opuestas por la Gran Bretaña.

Hemos visto cómo el resultado final de este conflicto ha sido el de la discontinuación de la OEEC y la creación en su lugar del mercado común de la Comunidad de los Seis, acompañado de un mayor grado de convertibilidad general de las monedas de todos los países principales, antiguos miembros de la OEEC.

De primera intención el mercado común de la Comunidad de los Seis abraza la esperanza de crear una libre circulación de productos entre ellos y una común discriminación hacia el exterior. Para hacer esto posible se presupone una íntima cooperación en las políticas monetarias y económicas de los Seis. El acuerdo de Roma prescribe también un cierto grado de liberalidad en los movimientos de capital dentro de la Comunidad. Se anticipa por demás, según las manifestaciones y expresiones de los líderes de estos países creando el mercado común, la posibilidad de que se produzca una futura y completa liberalización en los movimientos de capital y trabajo entre ellos, y finalmente una unidad política o federación de estos estados.

### *B) El desarrollo de la idea del mercado común en Latinoamérica*

Si me extendí un tanto en la exposición de lo acontecido en Europa fue por la influencia de estos hechos en el desarrollo de la idea de un mercado común para la América Latina.

No hay duda que el liderato en la propagación de este objetivo ha estado en manos de la Comisión Económica para la América Latina (CEPAL) de las Naciones Unidas. Por varios años la CEPAL ha estado activamente auspiciando esta idea a la vez que realizando estudios sobre la materia. A través de sus dos oficinas principales —Santiago (Chile) y México, D. F.— la CEPAL ha propulsado este movimiento en dos formas diferentes.

En la región norte de la América Latina la oficina de la CEPAL en México ha laborado activamente por la creación del mercado común Centroamericano. La forma se ajusta a la realidad de esta área donde las mo-

nadas de los países envueltos no tienen problemas de convertibilidad con el dólar. Centro América forma parte de los que comúnmente se denominan la "zona del dólar" y, por tanto, no existen problemas de pagos que restrinjan el movimiento de productos y/o capital. Por otro lado el comercio entre estos países es sumamente pequeño. Así pues, la realidad existente dictó que los esfuerzos por establecer el mercado común centroamericano se concentraran sobre las restricciones impuestas mediante las tarifas aduaneras, y el estímulo a la producción industrial para el mercado común.

**En la región sur de la América Latina** la realidad es diferente. Casi todos estos países tienen dificultad con sus Balanzas de Pagos. Por tanto, sus monedas no son libremente convertibles y existen considerables restricciones al cambio que sirven para obstaculizar el libre movimiento de productos y capital. También contrario a lo que ocurre en Centro América, el mayor desarrollo económico de la región del sur ha permitido el desarrollo de cierto comercio entre ellos. La mayor parte del tráfico interlatinoamericano (excluido el petróleo) corresponde a los ocho países del área del sur y se hace mediante cuentas bilaterales. Sólo un 10% corresponde a los otros países que comercian multilateralmente.

Dentro de esta realidad de los países del sur, la CEPAL, a través de su oficina en Santiago, ha laborado por la creación de un sistema de compensaciones de pago que permitan romper el estrecho confín del bilateralismo. Así pues, mientras en Centro América la experiencia de Benelux fue de gran alcance en los estudios y decisiones respecto a creación de un mercado común para esta área, en la región sur el interés ha sido por la experiencia europea durante la creación y funcionamiento de la OEEC y el EPU.

### *La integración económica en la región sur*

Como primer paso para obviar el bilateralismo en los pagos se propuso y llegó a acordarse en la reunión de Bancos Centrales que se llevó a cabo en Montevideo hará poco más de un año, la adopción del "convenio-tipo". El fin a perseguirse fue de que en los acuerdos bilaterales se estableciera una base de paridad entre las monedas de cuenta y el dólar, y la observancia de precios internacionales en transacciones. La adopción de un común denominador para llevar las cuentas se consideró esencial, a la vez que un primer paso, para el objetivo de compensaciones multilaterales.

Como secuencia al acuerdo inicial en Montevideo, se produjo recientemente en Río de Janeiro —diciembre, 1958— el acuerdo para el establecimiento de un sistema latinoamericano de compensación multilateral de saldos bilaterales. Mediante el proyecto de protocolo aprobado en la reunión de Bancos Centrales en Río de Janeiro, se permitirá este sistema de compensación a los países titulares de dos o más cuentas bilaterales interlatinoamericanas de pagos basadas en el convenio tipo de Montevideo.

En síntesis el acuerdo de Río de Janeiro provee lo siguiente: si el país A tiene un saldo de crédito contra B y B contra C y éste contra A, ese circuito podría cumplirse en la medida de crédito de menor cuantía. Esto se considera como compensaciones de primera categoría y se efectuarán automáticamente por la Secretaría de la CEPAL al término de períodos calendarios trimestrales. También existirán compensaciones de segunda categoría las cuales tendrán por objeto desplazar saldos de una cuenta a otra, al ser proyectados por la agencia los respectivos movimientos y considerando también los correspondientes márgenes de crédito bilaterales. Estas compensaciones de segunda categoría se subordinarán a consulta previa y a la conformidad de los respectivos bancos centrales u órganos equivalentes.

### *La integración económica de Centro América*

Las negociaciones y trabajos relativos a la integración económica de la América Central tomaron un período largo de tiempo. La CEPAL de México comenzó a trabajar activamente por este objetivo en 1952. Los acuerdos finales respecto al mismo no tuvieron lugar hasta el año pasado, o sea, seis años después. Fue finalmente en junio, 1958, en la quinta reunión del Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano, integrado por los ministros de economía de estos países, celebrada en Tegucigalpa, que se aprobó el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración de Industria Centroamericanas. Los países envueltos son Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Existe la posibilidad de que Panamá se una también al grupo.

Por medio del Tratado Multilateral de Libre Comercio (cuya duración inicial será de 10 años y podrá renovarse por igual período) las repúblicas centroamericanas eliminan los impuestos y otros gravámenes a la importación de productos agrícolas e industriales originarios de sus territorios. La lista inicial comprende más de 200 aranceles que abarca cerca de 1 000 productos distintos y constituyen actualmente alrededor de la tercera parte del comercio intercentroamericano. Dicha lista podrá ampliarse hasta alcanzar en 10 años la casi totalidad del intercambio entre los países mencionados.

Al mismo tiempo el Tratado establece que los cinco países unificarán sus tarifas arancelarias respecto de la importación desde fuera de Centro América, de los productos que serán objeto de libre comercio entre ellos, así como de sus materias primas.

El tratado prevé arreglos especiales para que ciertos productos entren al libre comercio gradualmente, o queden sujetos a reservas transitorias por parte de algunos países.

Como complemento al Tratado de Libre Comercio se aprobó el Con-

venio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de integración. El Convenio establece un marco de principios y criterios que harán posible la instalación en el Istmo de nuevas plantas industriales de dimensión centroamericana, es decir, cuya capacidad mínima de producción haga necesario que tenga acceso al mercado común centroamericano para operar en condiciones razonables económicas y competitivas. Se crea una Comisión de Integración Industrial compuesta por representantes de los diferentes gobiernos, la cual anunciará oportunamente cuáles industrias serán objeto de acuerdos suplementarios, aunque en el nivel técnico ya se han mencionado aquellas de celulosa y papel, llantas y cámaras neumáticas, fertilizantes, insecticidas, tintas y pinturas, derivados del petróleo, etc.

Las empresas amparadas por este régimen gozarán para su establecimiento de los beneficios y exenciones fiscales que conceden las leyes internas de fomento del país donde se establezcan. Sus productos gozarán de libre comercio en Centro América y se unificarán respecto de ellos los aranceles exteriores.

El régimen no prejuzga sobre los porcentos de capital centroamericano que deberán integrar las empresas que se acojan a él, sino que lo deja a la determinación que convenga en el caso de cada industria, aunque se considera que deberá procurarse la mayor participación posible de capital privado de los cinco países signatarios. El régimen prevé que de la empresa privada centroamericana partan principalmente las iniciativas que conduzcan al establecimiento de nuevas industrias, sin embargo, la participación del capital extranjero, en forma directa o de préstamos, también tiene cabida en el sistema adoptado.

Finalmente, el régimen establece el principio de que deberá existir reciprocidad y equidad en la distribución de las plantas industriales entre los cinco países.

### *C) Significado de los dos casos de integración*

A pesar del avance notable realizado en el 1958 en los dos casos concretos de acuerdos relativos a integración económica discutidos arriba, fácilmente puede verse que los mismos no representan una integración significativa de la economía latinoamericana, ni de las partes envueltas en los dos acuerdos.

En el caso de Centro América donde los acuerdos son más liberales y de más vasto alcance, las posibilidades de integración no podrán ser muy grandes si tenemos en cuenta el bajo nivel de desarrollo económico de esta región. Siendo estas economías esencialmente agrícolas y no complementarias, las posibilidades de comercio entre ellas no serán muy grandes en cuanto a volumen e importancia, no obstante la liberación. El beneficio a resultar dependerá principalmente del programa de fomento industrial

que desarrollen estos países en común, y de las posibilidades de obtener capital extranjero para ello. Hay que señalar el hecho de que el mercado común centroamericano (y si incluyéramos a Panamá) medido en términos de población e ingreso, sería todavía menor que aquel de la República de Colombia.

En la región del sur las medidas de compensación adoptadas representan un grado de liberación relativamente pequeño, y no puede esperarse que las mismas resulten un gran estímulo al comercio entre los países componentes de esta región, comercio que en la actualidad es sólo una parte pequeña del comercio exterior total de estos países.

#### D) *Problemas de la integración*

Se puede ver que el obstáculo más grande a los esfuerzos de integración económica en Latinoamérica es la falta de comercio interlatinoamericano. Mientras que la Área Esterlina o la OEEC y el más limitado experimento de Benelux se crearon sobre las bases de un ya existente importante grado de comercio entre los países miembros, los esfuerzos de esta índole en Latinoamérica implican de hecho un cambio estructural fundamental en las economías de estos países que permitan el desarrollo de tal comercio.

Cabe entonces la pregunta de ¿qué posibilidades hay para tal cambio estructural? De si el mismo es deseable y, por consiguiente, si desde el punto de vista estrictamente económico vale la pena el promover la integración de las economías latinoamericanas.

El movimiento por la creación del mercado común latinoamericano está íntimamente ligado a la revolución industrial actualmente en proceso en Latinoamérica. El desarrollo industrial que ha tenido efecto en los países latinoamericanos, principalmente en los países de la región sur, ha estado basado casi exclusivamente en la producción industrial para un mercado doméstico protegido. Las industrias creadas han sido principalmente de tipo liviano, y la exportación de artículos industriales por estos países es relativamente ínfima. En su etapa de desarrollo estos países del sur se enfrentan con el dilema de que el crecimiento futuro de sus industrias livianas para el consumo interno ha de ser relativamente lento debido a la pequeñez de sus mercados. Por otro lado la limitación del mercado interno impide el desarrollo de industrias de tipo más pesado que requieren una producción en escala mucho mayor para su eficiencia productiva. Existe, pues, una presión por agrandar sus mercados.

Se visualiza por demás que las posibilidades de exportación son muy pocas ante la dificultad de competir en el mercado internacional con los países de madurez industrial.

Para el caso de la industria pesada a crearse sería necesario exportar



a un mercado relativamente protegido de acuerdo con el argumento de *infant industries*.

Para las industrias livianas de consumo ya existentes, el problema es de relativa ineficiencia. El marco inflacionario dentro del cual se han creado y la falta de competencia existente en los pequeños mercados domésticos protegidos no han permitido el desarrollo de una eficiencia en la producción que a su vez permita exportar al exterior. El mercado común podría por un lado servir para controlar la propensión a la inflación mientras que el mayor grado de competencia a existir en el mercado común ayudaría a estimular una mayor eficiencia en la producción industrial existente.

Estas fuerzas que la industrialización ha desatado en los países del sur, existen en menor grado en los países del norte. Los países de la "zona del dólar" como Venezuela, Cuba y los del Istmo, no han tenido un desarrollo industrial como han tenido los países del sur. Estos países importan un alto porcentaje de su consumo total de bienes de consumo industriales. Por no tener escasez de dólares, se compran estos artículos en el mercado internacional a los precios más convenientes. Estos países de entrar a formar parte del mercado común, se enfrentarían a varios problemas. En primer lugar, el trato preferencial a los otros países miembros los pondría a comprar artículos de consumo industrial a un costo más alto del que ellos pudieran obtener en el mercado internacional. En segundo lugar, sus intentos de establecer industrias nuevas se verían obstaculizados de no ser posible proveerles cierta protección inicial contra la competencia de las industrias existentes en los otros países miembros. Y, finalmente, existiría el peligro de que los dólares generados por ellos actualmente en su comercio exterior fueran desviados a servir las necesidades de importación de materia prima y productos de capital de los países de industrialización más avanzada, principalmente los del sur. Algo parecido a lo ocurrido en el Brasil entre las regiones del norte y del sur de ese país, o a la experiencia de la región sur de los Estados Unidos durante el siglo pasado.

Parecería, pues, que cualquier intento de organizar un mercado común que abarque toda la región latinoamericana tendría que, o esperar que estos países mencionados en la "zona del dólar" alcancen un mayor grado de desarrollo industrial del que tienen en la actualidad, o de lo contrario acompañarlo de otras instituciones o medidas que le permitan a estos países utilizar sus dólares lo más posible para su propio desarrollo industrial conjuntamente con cierto grado de protección<sup>2</sup> a sus industrias nuevas. Aun así estos países estarían comprando a un costo mayor productos de la región, pero es muy posible que ellos estuvieran dispuestos a pagar este

<sup>2</sup> Quisiera señalar que la protección no necesariamente tiene que ser en forma de aranceles o tarifas, ya que la misma pudiera tener la forma de subsidios.

precio para obtener el beneficio futuro del crecimiento industrial mayor que permitiría el mercado regional (vs. el estrictamente doméstico).

### E) *Perspectivas para el futuro*

Hemos mencionado las presiones existentes por la creación de un mercado común latinoamericano, al igual que obstáculos al mismo. Todos ellos resultante del desarrollo industrial en proceso en la región.

El interés actual y el grado de cooperación que ha sido posible desarrollar hasta ahora entre estos países indica la posibilidad de una mayor integración económica en la región. No parecería, sin embargo, que esta integración ocurrirá en un período de pocos años, sino por el contrario que aun con las mejores disposiciones se necesitará un período largo de tiempo para que ocurra.

El problema que presentan los países pequeños y medianos que recién están avanzando en la producción de bienes de consumo requerirá atención especial. El reconocimiento de este problema por los países más grandes y adelantados industrialmente que permita un tratamiento especial para estimularse a alcanzar una posición de equilibrio respecto a los primeros será a mi juicio condición esencial para el éxito futuro de la propuesta integración. Aquí el propuesto Banco Interamericano (Inter-American Development Institution) que el Dr. Eisenhower endosara recientemente con tanto interés, podría jugar un papel esencial.

En la segunda reunión del Grupo de Trabajo de Bancos Centrales que tuviera lugar en Río de Janeiro a fines de 1958, el Dr. Prebisch de la CEPAL lanzó la idea del establecimiento de un mecanismo similar al creado en Europa mediante la OEEC y el EPU. El objetivo sería no concebir la unión de pagos como simple medida para dar fluidez a las transacciones, sino, en palabras del Dr. Prebisch, "tener como designio transformar el módulo existente del comercio interamericano: . . . tendría como objetivo de largo aliento contribuir conjuntamente con otras medidas a que ese módulo se transforme de modo fundamental mediante cambios estructurales en el comercio interlatinoamericano que le hagan servir mejor a las exigencias del desarrollo económico".

Al igual que se hizo bajo la OEEC, se trataría de corregir los desequilibrios en los pagos mediante liberación progresiva en el caso de los países acreedores y medidas antiinflacionarias en el caso de los deudores.<sup>8</sup>

El funcionamiento de tal sistema requeriría atención especial para la solución de dos problemas. Primero, aquel de los disloques en las Balanzas de Pagos de los países latinoamericanos promovidas por fluctuaciones violentas en los precios internacionales de sus principales productos de ex-

<sup>8</sup> A ser promovidas por pagos en dólares no sólo para saldar sus cuentas sino para incrementar el fondo común.

portación. Segundo, el efecto adverso que podría tener en aquellos países de la “zona del dólar” de menor desarrollo industrial, según indicado anteriormente.

En el primer caso, no es difícil entrever que un país, digamos el Brasil, afectado en forma violenta por una reducción en el precio del café, se convierta en poco tiempo en un serio deudor del área y que los países acreedores no estén dispuestos a conceder créditos en la cuantía indicada para resolver un problema de esta naturaleza. Este tipo de problema requiere solución fuera de la Unión de Pagos aun cuando la forma a resolverse afecta el funcionamiento de la Unión.

El segundo problema es aquel que surgiría de no tener cuidado dentro de un esquema de esta naturaleza con los problemas de un país en la “zona del dólar” de escaso desarrollo industrial; país que se encontraría adversamente afectado mediante los tres efectos adversos apuntados en la sección anterior (i. e., compraría más caro, industrias incipientes quedarían sin protección y estarían cediendo dólares para el desarrollo de los otros países en lugar del suyo propio).

El Dr. Prebisch no deja de reconocer este problema, puesto que en sus declaraciones sugiere que “en las negociaciones conducentes a la realización progresiva de una unión de pagos cada país tendrá oportunidad de determinar qué productos le convendría incluir inmediatamente en el régimen de compensaciones, qué otros entrarían en forma parcial y cuáles quedarían excluidos... esta flexibilidad podría atraer hacia la unión de pagos a países latinoamericanos que venden con relativa facilidad sus exportaciones en el mercado internacional, obteniendo su pago en oro o dólares”.

Esta última sugerencia del Dr. Prebisch coloca, por supuesto, este tipo de países al margen de la unión de pagos, aunque permitiendo su entrada progresiva a medida que se vayan desarrollando industrialmente. No resuelve, sin embargo, la posibilidad de establecer industrias en estos países en una escala mayor que lo que sus mercados internos permitan y para lo cual se requiera cierta protección inicial para poder competir con otras que existan en la región.

Finalmente, quisiera mencionar un aspecto discutible del desarrollo de un mercado común latinoamericano que amerita interés. El trato preferencial que pueda surgir entre los países miembros para sus productos podría interpretarse como una discriminación para los países que quedan fuera. Por consiguiente, las exportaciones de estos países a la región quedarían afectadas. Este argumento que salta a la luz es, sin embargo, de poca validez. Las necesidades de capital exterior de la América Latina para promover su desarrollo industrial son tan grandes que es difícil vislumbrar el día en el cual el total de importaciones del exterior a la región no sea limitado por el volumen de divisas extranjeras a disposición de la región. Es la cantidad de divisas disponibles lo que limitará por mucho tiempo las compras

de la región. El mercado común y el trato preferencial que ocurra dentro del mismo lo más probable es que acentúen la necesidad por más divisas extranjeras para permitir el crecimiento económico del área. Lo que sí podría esperarse es un cambio gradual promovido por estos acuerdos en la composición de las importaciones de la región provenientes del exterior. Como tal, algunas de las industrias de exportación de los países fuera de la región serán afectadas adversamente mientras que otras lo serán favorablemente. Como en la mayoría de los casos el comercio exterior de estos otros países con la región latinoamericana no representa una parte importante de su producción total, los reajustes no habrían de tener serias repercusiones en ellos.